শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য।

সপ্তম সংস্করণ

স্কুল ও পাব্লিক লাইব্রেরীকে বিনামূল্যে দেওয়া হয়।

১০—১৫-৫-৩৮। মূল্য ৵০ আনা।

প্রকাশক—
শ্রীফকিরদাস সরকার
৮৪নং ক্লাইভ ষ্ট্রীট,
কলিকাতা।

প্রথম সংস্করণ— ১৩১২ সাল ১০০০ সংখ্যা—৫৮ পৃষ্ঠা—/০
দ্বিতীয় সংস্করণ—১৩১৮ সাল ১০০০ „ ১৩৪ „ ।০
তৃতীয় সংস্করণ— ১৩২৩ সাল ১০০০ „ ২১৯ „ ৸০
চতুর্থ সংস্করণ— ১৩২৮ সাল ১০০০ „ ১৮৫ „ ॥৵০
পঞ্চম সংস্করণ— ১৩৩০ সাল ১০০০ „ ২২২ „ ৸০
ষষ্ঠ সংস্করণ— ১৩৩৩ সাল ২০০০ „ ২৭২ „ ॥০

কলিকাতা
২৫নং রায়বাগান ষ্ট্রীটস্থ
"ইকনমিক প্রেস" হইতে
শ্রীমনোহর সরকার কর্ত্তৃক মুদ্রিত।

সূচীপত্র।

সূচনা।

(ক) গ্রন্থের উদ্দেশ্য।

প্রথমতঃ, আমি লিখক নহি। পুস্তক লিখিব এই সঙ্কল্প করিয়া কার্য্য আরম্ভ করি নাই। ব্যবসায়ের কথা যখন যাহা মনে হইত টুকিয়া রাখিতাম। উদ্দেশ্য ছিল আমার পুত্র শ্রীমান্ মন্মথকে শিক্ষা দেওয়া, কারণ ভবিষ্যতে তাহাকেই কাজ চালাইতে হইবে। কিন্তু পুত্র আমাকে সংসারের অনিত্যতা শিক্ষা দিয়া স্বর্গে চলিয়া গিয়াছে—এখন আর সে উদ্দেশ্য নাই!

দ্বিতীয়তঃ, যদ্যপি আমি ব্যবসায় অতি সামান্যই জানি, কোন ব্যবসায় বা ব্যবসায়ের অধিকাংশ বিভাগের কার্য্য সম্পূর্ণরূপে জানিনা, ব্যবসায়ের সাধারণ রীতিনীতিগুলি মাত্র জানি এবং তাহা প্রতিপালন করিতে যথাসাধ্য চেষ্টা করি, তথাপি ব্যবসায় করিয়া লাভবান হওয়ায় আমাকে অতীব বিচক্ষণ ব্যবসায়ী মনে করিয়া পরামর্শ লইবার জন্য অনেকে আমার সহিত সাক্ষাৎ করেন বা পত্র লিখিয়া থাকেন। ব্যবসায় বিষয়ে আমি যাহা কিছু জানিয়াছি তদ্বারা যদি কাহারও উপকার হয় কিংবা উপকার হইবে বলিয়া কেহ মনে করেন, তবে তাঁহাকে উহা জানান আমার কর্ত্তব্য। কিন্তু বহুসংখ্যক লোকের সহিত আলাপ করিয়া অথবা পত্রদ্বারা এই সকল কথা জানান কঠিন, তজ্জন্য আমার কথাগুলি পুস্তকাকারে লিখিলাম। পুস্তক লিখিবার মত যোগ্যতা আমার নাই। নিতান্ত আবশ্যক বিধায়

নানা লোকের সাহায্য লইয়া লিখিলাম, ভ্রমপ্রমাদ অনিবার্য্য, ভাষা নির্দ্দোষ হওয়া অসম্ভব।

কৃতকার্য্য হইলেই মানুষ উপদেশ দিবার যোগ্য হয় না। কারণ কৃতকার্য্যতা সকল সময় মানবের স্বীয় বুদ্ধিমত্তার পরিচায়ক নহে। বুদ্ধিহীন ভাবে কার্য্য করিয়াও কৃতকার্য্য হওয়া যায় আবার বুদ্ধিমানের মত কার্য্য করিয়াও অনেক সময় সফলকাম হওয়া যায় না। সুতরাং কৃতকার্য্যতা সম্বন্ধে বুদ্ধির জন্য যে প্রশংসা বা নির্ব্বুদ্ধিতায় যে নিন্দা লাভ করা যায় তাহা বাস্তবিকই অসার ও হাস্যাস্পদ। একব্যক্তি বলিয়াছিলেন আমি অনেকবার বুদ্ধিমান ও নির্ব্বোধ হইয়াছি। যখন আমার ভাল সময় আসে আর্থিক অবস্থা ভাল হয় তখনই লোকে আমাকে বুদ্ধিমান বলিয়া প্রশংসা করে, আবার যখন বিপদে পড়ি তখন নির্ব্বোধ বলিয়া গালি দেয় এবং বলে "ভাগ্যগুণে কিছু অর্থ পাইয়াছিল, নির্ব্বুদ্ধিতা বশতঃ তাহা হারাইল।" পুনরায় লক্ষ্মী প্রসন্না হইলে যখন অর্থ হইল তখন লোকে মুক্তকণ্ঠে প্রশংসা করিতে লাগিল "লোকটি ভাগ্যদোষে বিপদে পড়িয়াছিল। অন্য হইলে উদ্ধারের সম্ভাবনা ছিলনা। সে নিজ বুদ্ধিবলে অবস্থার পরিবর্ত্তন করিয়াছে।" আমার নিজ জীবনে অবস্থার পরিবর্ত্তনের সঙ্গে সঙ্গে আমিও কতবার এইরূপ বুদ্ধিমান্ ও নির্ব্বোধ বিবেচিত হইয়াছি! সুতরাং কোন কার্য্যে একবার সফল বা বিফল মনোরথ হইলেই কেহ যেন নিজকে পরম বুদ্ধিমান বা নির্ব্বোধ বলিয়া মনে না করেন।

তৃতীয়তঃ, সকল মানুষ সকল কার্য্যের উপযুক্ত হয় না। "ভিন্ন রুচির্হি লোকঃ।" ব্যবসায়ের অনুপযুক্ত অনেক ভদ্রসন্তান ব্যবসায় আরম্ভ করেন কিন্তু ব্যবসায়ের সাধারণ সামান্য নিয়মগুলি পালনে অক্ষমতা বশতঃ অনর্থক ক্ষতিগ্রস্ত হন। এইরূপ বৈশ্যোচিত গুণহীন ভদ্রসন্তানদিগকে সাবধান করাও এই পুস্তক লিখিবার অন্যতম কারণ।

(খ) এই পুস্তক কাহাদের জন্য ?

ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইবার পূর্ব্বে এই পুস্তক আবশ্যক। ব্যবসায়-কার্য্যে যাঁহারা অভিজ্ঞ, তাঁহাদের এই পুস্তকের কোনও প্রয়োজন নাই। এতদ্ব্যতীত বণিক্, তিলী, তাম্বুলী, সাহা প্রভৃতি অভিজ্ঞ বংশগত ব্যবসায়ীদের নিকট যাঁহাদের উপদেশ পাইবার সম্ভাবনা আছে, তাঁহাদের পক্ষেও ইহা নিষ্প্রয়োজন।

বক্তৃতা শুনিয়া, চাকুরি পাইতে অসুবিধা দেখিয়া বা চাকুরি হইতে বরখাস্ত হইয়া অনেকেরই ব্যবসায় করিবার ইচ্ছা হয়, কিন্তু সেই ইচ্ছা অধিকাংশেরই বেশী দিন থাকে না। যে অল্প-সংখ্যক লোকের এই ইচ্ছা থাকে, তাঁহাদের মধ্যেও অনেকেই আমার পুস্তকস্থ কঠিন ব্যবস্থা দেখিয়া পশ্চাৎপদ হইবেন। এই পুস্তক পাঠে তাঁহাদের এই উপকার হইতে পারে যে, তাঁহারা অবশ্যম্ভাবী ক্ষতির হস্ত হইতে উদ্ধার পাইতে পারেন; কারণ, তাঁহারা যদি প্রথমে ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া পরে ব্যবসায়ের উপযোগী উপাদানের অভাবে ব্যবসায় বন্ধ করিতেন, তাহা হইলে তাঁহাদের অনেক অর্থ, পরিশ্রম ও সময় নষ্ট হইত। পরন্তু যাঁহারা এই পুস্তক পাঠে ব্যবসায়ে পশ্চাৎপদ না হইয়া ব্যবসায়ের উপযোগী উপাদানগুলি সহ ব্যবসায় আরম্ভ করিবেন, তাঁহাদের মধ্যে অনেকেই কৃতকার্য্য হইবেন; সুতরাং এই পুস্তক দ্বারা তাঁহাদেরও উপকার হওয়ার সম্ভাবনা।

(গ) উপসংহার।

আমি ব্যবসায়ের স্থূলনীতি মাত্র আলোচনা করিয়াছি। প্রত্যেক ব্যবসায়ের সূক্ষ্ম বিবরণ আমি জানি না, একজনের পক্ষে জানা সম্ভবপরও নহে। কলিকাতায় কত রকম ব্যবসায় আছে আমি তাহার বহু সংখ্যকের নামও জানি না। তজ্জন্য কোন বন্ধুর অনুরোধ সত্বেও

সেগুলির বিস্তৃত আলোচনা করিতে পারি নাই। যে অল্প কয়েকটা লিখিয়াছি, তাহারও খুব সূক্ষ্ম বিষয় লিখিতে পারিলাম না। তবে ব্যবসায়ের স্থূলনীতিগুলি জানা থাকিলে এবং এক মন হইয়া কার্য্য করিলে, ক্রমে সূক্ষ্ম বিষয়গুলি জানা যায়।

আমি হাড় তৈয়ার করিয়া দিলাম; বিদ্বান, বুদ্ধিমান ও বহুদর্শী ব্যবসায়ীগণ ইহাতে মাংস যোজনা করিয়া পূর্ণাবয়ব পুস্তক লিখিলে ব্যবসায় সম্বন্ধীয় মাসিক কাগজ প্রচার করিবার আবশ্যকতা কতক কমিয়া যাইবে। ব্যবসায় সংক্রান্ত দেশী বিদেশী অনেক কাগজ দেখিয়াছি, প্রায় সকল কাগজেই একটা কথাই ঘুরাইয়া ফিরাইয়া পুনঃ পুনঃ নানাবাক্যে লিখা হয়। তবে ব্যবসায় সম্বন্ধে নূতন তত্ত্ব ও নূতন সংবাদ প্রচার হওয়া আবশ্যক, সেই সকল প্রচারের জন্য মাসিক বা বার্ষিক পত্রের আবশ্যকতা অবশ্যই থাকিবে।

সংসারী মাত্রেই ব্যবসায়ী। কিন্তু "ব্যবসায়ী" রূঢ়ার্থে বণিককে বুঝায়। ব্যবসায়ী শব্দ আমি এই অর্থেই ব্যবহার করিয়াছি। কিন্তু সংসার যাত্রা নির্ব্বাহের জন্য যে সকল জ্ঞাতব্য বিষয় আমার মনে আসিয়াছে ঐ সকল বিষয়ের জন্য স্বতন্ত্র পুস্তক লিখা আমার পক্ষে অনাবশ্যক ও অসুবিধাজনক বলিয়া এই পুস্তকেই লিখিলাম। 'আমার আত্মকথা', 'স্বাস্থ্য', 'পরোপকার', ও 'সমাজ' শীর্ষক প্রবন্ধগুলি ব্যবসায়ের অন্তর্ভূত থাকা ঠিক নহে বলিয়া পুস্তকের শেষ ভাগে দিলাম।

১৩১২ সনে ইহার প্রথম সংস্করণ হয়, তাহার পর একমাত্র সন্তান মন্মথনাথের মৃত্যু হয়, তখন মৃত্যু কামনা করিয়া ৺কাশীধামে যাই। সেই সময় ইহার দ্বিতীয় সংস্করণ করিব কিনা ভাবিতেছিলাম। তখন প্রবাসী কাগজে কোন গ্রন্থের অপ্রীতিকর তীব্র সমালোচনা দেখিয়া সেই কাগজে সমালোচনার জন্য একখানা "ব্যবসায়ী" পাঠাই। তাহাতে প্রীতিকর সমালোচনা হওয়ায় দ্বিতীয় সংস্করণ করি।

এই পুস্তকে অবান্তর বা বাহুল্য কথা না থাকে এবং প্রবন্ধগুলি

যাহাতে সুশৃঙ্খলার সহিত সন্নিবেশিত হয় তজ্জন্য প্রত্যেক সংস্করণে বিশেষ চেষ্টা করিয়াছি। কিন্তু আমার মেধাশক্তি কম বলিয়া এখনও অনেক বিশৃঙ্খলা রহিয়া গিয়াছে। সুধী পাঠক অনুগ্রহ করিয়া বিশৃঙ্খল সংশোধন করিয়া দিলে এবং কোনও বিষয় বাদ দেওয়া আবশ্যক মনে করিলে তাহা জানাইলে অনুগৃহীত হইব।

এই পুস্তকের পৃথক্ হিসাব নাই। ইহার জন্য বিজ্ঞাপন খরচ অত্যধিক হইয়াছে কিন্তু পুস্তকের মূল্য খুব কম, সুতরাং লোকসান হইয়াছে বলিয়া আমার বিশ্বাস। আমার আর্থিক ক্ষতি হইয়াও যদি ইহার প্রচার হয় এবং লোকের উপকার হয় তবেই আমার শ্রম ও অর্থ সার্থক জ্ঞান করিব।

নিবেদক—শ্রীমহেশচন্দ্র শর্ম্মা।

ব্যবসায়ী

বাণিজ্য।

(ক) বাণিজ্যের উৎপত্তি। (খ) বাণিজ্যে সম্ভ্রম। (গ) বাণিজ্যে আয়। (ঘ) চাকুরি।

(ক) বাণিজ্যের উৎপত্তি।

সৃষ্টির আদিম অবস্থায় প্রত্যেক ব্যক্তিই তাহার নিজের আবশ্যক সমস্ত কার্য্য করিত এবং দ্রব্যাদি আহরণ করিত। বৈদিক যুগেও ঋষিগণ ধর্ম্মচর্য্যার সঙ্গে সঙ্গে সমস্ত কার্য্য করিতেন এবং প্রাণ-ধারণের উপযোগী বস্তু প্রভৃতি সংগ্রহ করিতেন। কিন্তু এক ব্যক্তির পক্ষে নিজের আবশ্যক যাবতীয় কার্য্য করণ ও প্রয়োজনীয় যাবতীয় পদার্থ আহরণ কষ্টকর হওয়ায় ভিন্ন ভিন্ন লোক, সমাজের প্রয়োজনীয় ভিন্ন ভিন্ন কার্য্য, দ্রব্যাদি উৎপাদন ও সরবরাহ করিতে লাগিল। তাহাতেই ভিন্ন ভিন্ন শ্রেণীর লোকের ভিন্ন ভিন্ন ব্যবসায় ও কর্ম্মভেদ জন্মিল। কৃষক আপনার শস্যের বিনিময়ে বস্ত্র ও অন্যবিধ প্রয়োজনীয় দ্রব্য এবং তন্তুবায় আপনার প্রস্তুত বস্ত্রের পরিবর্ত্তে শস্যাদি পাইতে লাগিল। ব্রাহ্মণ, রাজা, বৈদ্য, শিক্ষক, কৃষক, নাপিত, ধোপা প্রভৃতি আপন আপন কর্ম্ম-মূল্যের পরিবর্ত্তে জীবন ধারণের আবশ্যক সমস্ত দ্রব্য ও সেবা পাইতে লাগিল। এইরূপ বিনিময়ের দ্বারা সমাজের কার্য্য কতক সুশৃঙ্খলার সহিত চলিতে লাগিল। কিন্তু "ভবতি বিজ্ঞতমঃ ক্রমশো জনঃ।" ক্রমে এইরূপ বিনিময় প্রথাও অসুবিধাজনক বোধ হইতে লাগিল। কৃষকের যখন বস্ত্রের প্রয়োজন তখন হয়ত তন্তুবায়ের শস্যের প্রয়োজন নাই কিম্বা তাহার গৃহে উপযুক্ত পরিমাণ বস্ত্র প্রস্তুত নাই।

কেহ হয়ত একদ্রব্য বহুল পরিমাণে উৎপন্ন করিয়াছে, কিন্তু সেই পরিমাণ দ্রব্যে তাহার প্রয়োজন নাই এবং তাহার অন্য কোন্ প্রকার দ্রব্যের প্রয়োজন হইবে তাহাও জানা নাই। অতএব সর্ব্ববিধ বিনিময়ের প্রতিনিধিস্বরূপ মূল্যবান্ এবং সহজে বহনীয় মুদ্রার সৃষ্টি হইল। মুদ্রা কৃষি ও শিল্পজাত দ্রব্যসমূহের মূল্যের কল্পিত প্রতিনিধি মাত্র। ইহাকেই প্রকৃত সম্পত্তি জানিয়া অনেকে লক্ষ্যভ্রষ্ট হয়েন। যে সকল কার্য্যে এবং দ্রব্যে মনুষ্যের আহার বিহার, দেহরক্ষা এবং শোভা সৌন্দর্য্য সাধিত হয়, সেই সকল কার্য্যের এবং দ্রব্যের আদান প্রদানই ব্যবসায় নামে কথিত; এবং এই আদান প্রদানের সুবিধা বিধানক্ষম ধাতুখণ্ডই মুদ্রা নামে আখ্যাত; এই মুদ্রার প্রচলন হইতেই ব্যবসায়ের বিশেষ উন্নতি হইয়াছে। মুদ্রার প্রচলন না হইলে ব্যবসায় এবং সংসার-যাত্রা কখনই এমন সুবিধাজনক হইত না। ধন্য ইহার আবিষ্কর্ত্তা! নোট এবং চেকের প্রচলন হওয়ায় ব্যবসায়ের আরও সুবিধা হইয়াছে।

যেখানে যে দ্রব্যের প্রাচুর্য্য নাই সেখানে সেই দ্রব্য সরবরাহ করিতে পারিলে তথাকার অধিবাসিবর্গ যত্ন করিয়া নিজেদের প্রস্তুত দ্রব্যাদি কিম্বা তাহার প্রতিনিধি মুদ্রা দ্বারা তাহা লইতে আগ্রহ প্রকাশ করে। ব্যবসায়ীরা এই সরবরাহের ভার লয়েন এবং ইহার জন্য কিছু পারিশ্রমিক বা লভ্যাংশ দাবী করেন।

(খ) বাণিজ্যে সম্ভ্রম।

কৃষক, শিল্পী ও ব্যবসায়ীকে সমাজের আহারদাতা ও রক্ষাকর্ত্তা বলিলেও অত্যুক্তি হইবে না। ইহাদের কাহাকেও অবজ্ঞা করা উচিত নহে। এই তিন শ্রেণীর লোকের প্রাধান্য ও কর্ম্মদক্ষতা থাকিলে সমাজ সজীব থাকে, কিন্তু আমাদের দেশে আজকাল বড় কৃষক ও শিল্পী নাই বলিলেও চলে। ব্যবসায়ী অবজ্ঞাত, তাই "নয়ন জলে বয়ান ভাসে";

এবং তজ্জন্যই "বাণিজ্য যে করে, তার সত্য কথা নাই" প্রভৃতি বাক্য দেশে প্রচলিত হইয়াছে। সংবাদপত্রে এবং সভাস্থলে বক্তৃতার সময় উকিল, ব্যারিষ্টার, হাকিম প্রভৃতি সকলের নিকটই ব্যবসায়ের সম্বন্ধের কথা শুনিতে পাওয়া যায়, কিন্তু সে সব কথা যে তাঁহাদের হৃদয়ের অন্তঃস্থল হইতে নির্গত হয় না, তাহার প্রমাণ স্বরূপ ইহা বলা যাইতে পারে যে উক্ত বক্তারাই স্ব স্ব পুত্রাদির শিক্ষাবিভাগ মনোনয়নের সময় ব্যবসায়ের কথা মনে করেন না। আরও দেখা যায় যে, উক্ত বক্তা প্রভৃতির নিকট ১০০৲ বেতনের কর্ম্মচারী গেলে তিনি তাঁহাদের যেরূপ দৃষ্টি আকর্ষণ করিতে সমর্থ হয়েন, একজন ১০০০৲ টাকা আয়ের ব্যবসায়ী সেরূপ পারেন না। তবে ব্যবসায়ীরা শিক্ষিত নহেন বলিয়াও কতকটা অনাদর পাইবার কারণ আছে। বাল্যকালের একটা গল্প মনে পড়িতেছে। আমাদের দেশে লক্ষ্মীপূর্ণিমার রাত্রিতে ছেলেরা সং সাজিয়া থাকে; আমি একবার সং সাজিয়াছিলাম, তাহাতে আমার মাতাঠাকুরাণী আমার প্রতি ক্রোধ প্রকাশ করিয়া বলিয়াছিলেন, "সং নিজে সাজিতে নাই, অন্যকে সাজাইতে হয়।" আমাদের দেশের বক্তাদের মতও তাই; বন্ধুবান্ধবের ছেলেরা ব্যবসায় করিবে, আর তাঁহাদের নিজেদের ছেলেরা হাকিম উকিল হইবে। তাঁহাদের মতে নিতান্ত পক্ষে যদি কোন বালক লেখাপড়ায় পারদর্শী না হয়, এমন কি ১৫৲, ২০৲ টাকা বেতনের কেরাণীও হইতে না পারে, তাহা হইলে তাহাকে ব্যবসায়ে দেওয়া যাইতে পারে। কিন্তু ভগবানের কৃপায় চাকুরি এখন কম জুটিতেছে। ইহাতে যদি সকলের ব্যবসায়, শিল্প ও কৃষির দিকে দৃষ্টি আকৃষ্ট হয়, তবেই মঙ্গল।

আমাদের দেশে বাণিজ্য কোনও দিনই অপমানজনক বলিয়া বিবেচিত হয় নাই। ব্রাহ্মণ, ক্ষত্রিয় ও বৈশ্য এই তিন শ্রেণীই সমাজের স্তম্ভ। বৈশ্যের কার্য্য নিন্দনীয় বলিয়া মনু কিম্বা পুরাণকারগণ কখনও নির্দ্দেশ করেন নাই। তাঁহাদের মতে বৈশ্যও দ্বিজাতি মধ্যে গণ্য।

বৈশ্যের বেদ পাঠে অধিকার আছে, ব্রাহ্মণের পক্ষেও অভাবের বেলায় বৈশ্যের কার্য্য অবলম্বনীয়। যে "বিশ্" শব্দ হইতে বৈশ্য শব্দ উৎপন্ন, তাহাও সভ্যতাবাচক। পরবর্ত্তীকালে ব্যবসায়ীরা "মহাজন", "উত্তমর্ণ" ও "সাধু" এই সকল নামে অভিহিত হইতেন; ইহাতেও ব্যবসায়ীদের সম্ভ্রম সূচিত হইতেছে। সম্প্রতি ব্যবসায় কতকগুলি নিকৃষ্ট প্রকৃতির লোকের হাতে পড়ায় সকল ব্যবসায়ীরাই অসম্ভ্রান্ত বলিয়া বিবেচিত হইতেছে। কিন্তু পশ্চিম অঞ্চলের বৈশ্যেরা এখনও সম্ভ্রান্ত জাতি বলিয়া পরিচিত।

সম্ভ্রম বোধ।—সম্ভ্রমবোধ না কমিলে বাঙ্গালার গরিব ভদ্রলোকগণ অন্নাভাবে মরিবে। অভাবের তাড়নায় আজকাল ভদ্রলোকের ছেলেরা সূত্রধর, কর্ম্মকার, যুগী, মুদি প্রভৃতির কার্য্য শিক্ষা করিতে প্রস্তুত হইয়াছে বটে কিন্তু তাহাও গ্রামের লোকের নিকট হইতে শিখিতে রাজী নহে। ইহাতে সম্ভ্রম নষ্ট হইবে মনে করে। যাহারা ধনী তাহারা অনর্থক অর্থ ব্যয় করিয়া এই সব কাজ শিখিতে সহরে যায়, যাহাদের অর্থ নাই তাহারা ঘরে বসিয়া থাকে। যাহাদের ঈদৃশ ভুল সম্ভ্রম বোধ আছে তাহাদের পক্ষে বাণিজ্য করা উচিত নহে। বিশেষতঃ এই জাতীয় সম্ভ্রম বোধ থাকিলে ব্যবসায় ক্ষেত্রে নানারকমে অকৃতকার্য্য হওয়ার সম্ভাবনা অধিক।

অবস্থা ভাল থাকিলে সম্ভবমত ভোগ করিবে, কিন্তু আবশ্যক মত মুটের কাজ করিতেও প্রস্তুত থাকিবে। কাজে অপমান বোধ করিবে না, শারীরিক পরিশ্রম অভ্যাস রাখিবে। ভাল অবস্থার সময় বাজার হইতে মৎস্য প্রভৃতি হাতে করিয়া আনিবে তবে দুরবস্থার সময় মৎস্যাদি হাতে করিয়া আনিতে কষ্ট হইবে না। চাকর থাকা সত্ত্বেও সময় সময় আমার পুত্রের দ্বারা ইহা করাইয়া থাকি।

ব্যবসায়ে এইরূপ ভ্রমাত্মক অসম্ভ্রম বোধ জন্মিলেই ব্যবসায়ীর পতন নিশ্চয়। বড়ই দুঃখের বিষয় পুরাতন ব্যবসায়ীশ্রেণীর মধ্যে

ক্রমশঃ এই বোধ জন্মিতেছে। একজন মুদির ছেলেকে, কুমিল্লায় আমাদের কাপড়ের দোকানে নিযুক্ত করা হইয়াছিল। সেইখানে মুদিদোকান খুলিলে পর এই ছেলেকে মুদিদোকানে কাজ করিতে বলিলে, সে প্রথমে আপত্তি করে; বিশেষরূপে বাধ্য করিতে যাওয়ায়, সে কাজ ছাড়িয়া যায়।

একজন পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীর পূর্ব্বপুরুষ ব্যবসায়ের দ্বারা অর্থ উপার্জ্জন করিয়া, তালুকদার হইয়াছিলেন। তাঁহাদের সম্প্রতি কোনও ব্যবসায় আছে কিনা জিজ্ঞাসা করিলে চমকিয়া, ঘৃণার সহিত বলিলেন, "আমাদের কোনও ব্যবসায় নাই ও ছিল না, আমরা তালুকদার।

সম্ভ্রম নিজে দাবী করিয়া নিতে নাই বরং অযাচিতভাবে যাহা পাইবে তাহাও সহজে গ্রহণ করিবে না।

জমিদার ও প্রজা।—পুরাতন জমিদার ও উন্নতিশীল ব্যবসায়ী প্রজাদের মধ্যে সম্ভ্রম নিয়া বড় প্রতিযোগিতা চলিতেছে। জোরে কাহাকেও অধিককাল পদানত রাখা যায় না।

ব্যবসায়ীরা ব্যবসায় না রাখিয়া, নিরাপদ হওয়ার জন্য এবং সম্ভ্রম বৃদ্ধির জন্য সমস্ত অর্থের দ্বারা জমিদারী কিনিয়া শীঘ্রই অলস হইয়া পড়ে এবং ব্যয়বাহুল্য করাতে ঋণজালে জড়িত হয় এবং সেই দায়ে তাহাদের জমিদারী বিকাইয়া যায়।

যাহার সম্ভ্রম কম আছে সেই সম্ভ্রমের জন্য ব্যস্ত হয়। মেথর ময়লা নেয়, মরা ছোঁয় না, সম্ভ্রম নষ্ট হইবে ভয়ে। মুর্দ্দাফরাস মরা ছোঁয় কিন্তু ময়লা ছোঁয় না, পাছে সম্ভ্রম নষ্ট হয়। কিন্তু ডাক্তার মরা কাটে ও পিচকারী দিয়া বাহ্য করায়, হাতে ময়লা লাগে, তাঁহার কিছুতেই সম্ভ্রম নষ্ট হয় না কারণ তাঁহার সম্ভ্রম অনেক বেশী আছে।

সৎ ও সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়।—(১) যে ব্যবসায়ে গ্রাহকগণকে তোষামোদ করিতে হয় না, গ্রাহকের অনুগ্রহচাহিতে

হয় না বরং গ্রাহক অপেক্ষাকৃত অল্প মূল্যে খাঁটি দ্রব্য পাইয়া সন্তুষ্ট হয় এবং যে খুচরা ব্যবসায়ে দর করিয়া বিক্রয় করিতে হয় না তাহাই সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়।

(২) যে ব্যবসায়ে জিনিস দেখিয়া ভাল মন্দ বুঝিবার উপায় নাই, ব্যবসায়ীর সাধুতার উপর নির্ভর করিতে হয়, সেই ব্যবসায় করিয়া লাভবান্ হইলে এবং ক্রেতাগণ সন্তুষ্ট থাকিলে তাহাও *সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়।*

(৩) **ধাত্রী**।—পূর্ব্বে চণ্ডাল, বাগ্‌দি প্রভৃতির মেয়েরা ধাত্রীর কার্য্য করিত এবং নিতান্ত অসম্ভ্রান্ত ছিল। এখন ব্রাহ্মণাদি পরীক্ষোত্তীর্ণা ধাত্রীরা সম্ভ্রান্তভাবে এই ব্যবসায় করিতেছে।

(৪) সকল দ্রব্যেরই খুচরা অপেক্ষা পাইকারী ব্যবসায় অধিক সম্ভ্রান্ত।

অসৎ ও অসম্ভ্রান্ত ব্যবসায়।—(ক)—আমার মতে যে সকল ব্যবসায়ে ঘুষ, দস্তুরি, কমিশন ইত্যাদি না দিলে বা মিথ্যাকথা না বলিলে চলে না সেই সকল ব্যবসায়ই বাস্তবিক অসম্ভ্রান্ত, (খ) কোন ব্যক্তিবিশেষের অনুগ্রহের উপর নির্ভর করিয়া যে ব্যবসায় করা হয়, তাহাও ব্যবসায় সংজ্ঞার অনুপযুক্ত।

ব্যবসায়ে ক্রেতা ও বিক্রেতা উভয়েরই লাভ হয়। যে ব্যবসায়ে তাহা না হয় তাহা সৎ ব্যবসায় নহে। যথা স্ফূর্ত্তি খেলা (লটারী), জুয়াখেলা ও কুসীদ ব্যবসায় (অনেক স্থলে)। যে স্থলে মহাজন খাতকের সম্পত্তি গ্রাস অথবা অন্য কোন প্রকারে তাহার অনিষ্ট করার উদ্দেশ্যে টাকা ধার দেয় সেই স্থলে ইহা অতীব অন্যায়। নতুবা সাধু উদ্দেশ্যে অল্প সুদে খাতকের উপকারের জন্য ঋণ দানে উভয় পক্ষেরই উপকার হয়।

একই দ্রব্য সকলে একদরে বিক্রয় করিতেছে, অন্য একজন এই দ্রব্যের কোন রকম উৎকর্ষ না করিয়া শুধু সাজ পোষাক

দিয়া বা সম্ভ্রান্ত ঘরে রাখিয়া উৎকৃষ্ট বলিয়া অধিক মূল্যে বিক্রয় করিলে উহা অসৎ ব্যবসায়।

উৎকৃষ্ট ব্যবসায়।—যে ব্যবসায়ে গরীব লোকের নিত্য ব্যবহার্য্য দ্রব্যের গুণ নষ্ট না করিয়া সস্তায় বিক্রয় করা হয় তাহাই উৎকৃষ্ট ব্যবসায়। যথা চাউল, ডাইল, লবণ, তৈল ও সাধারণ কাপড় ইত্যাদি। ধর্ম্মের ও শিক্ষার আবশ্যক দ্রব্য অল্প লাভে বিক্রয়ও উৎকৃষ্ট ব্যবসায়।

নিকৃষ্ট ব্যবসায়।—যে ব্যবসায়ে মাদক ও সখের দ্রব্য বিক্রয় হয়, তাহাই নিকৃষ্ট ব্যবসায়। অসঙ্গত কারণে অধিক লাভ করাও নিকৃষ্ট ব্যবসায়।

সব্‌জির দোকান, মুদিদোকান, মসলার দোকান, মিঠাই, সন্দেশ, মৎস্য, শুষ্ক মৎস্য, মাংস, দুগ্ধ, চামড়া, জুতা, ভোজবাজি, সাপুড়ে প্রভৃতি যে সব ব্যবসায় এখনও ভদ্রলোকের অকর্ত্তব্য বলিয়া ঘৃণিত, সেই সব ব্যবসায় ভদ্রলোকেরা বড় করিয়া আরম্ভ করিলে বিশেষ লাভ হইবে, ব্যবসায়েরও উৎকর্ষ সাধন হইবে। এই সকল ব্যবসায় বাস্তবিক অসম্ভ্রান্ত নহে। কেহ কেহ কল্পনা করেন যে নিম্নশ্রেণীর লোকেরা লেখাপড়া শিখিয়া তাহাদের জাতীয় ব্যবসায়ের উন্নতি সাধন করিয়া ধন ও সম্ভ্রম অর্জ্জন করিবে। কিন্তু নিম্নশ্রেণীর লোকেরা লেখাপড়া শিখিলে প্রথমে অনেকেই জাতীয় ব্যবসায়ের উন্নতি না করিয়া ব্রাহ্মণাদির মত উকিল ডাক্তার প্রভৃতি হইবে। এই সকল ব্যবসায়ের উন্নতি করিতে হইলে ব্রাহ্মণদিগকেই প্রথম করিতে হইবে। চূড়াকরণ নাপিতের কার্য্য; কিন্তু ইহা প্রথম ব্রাহ্মণকেই করিতে হয়। এই সকল ব্যবসায় সম্ভ্রান্তরূপে করিলে কৃতকার্য্য হওয়ার সম্ভাবনা বেশী, সুতরাং লাভও বেশী। সকল ব্যবসায়ই লোক শিক্ষার জন্য ব্রাহ্মণের করা কর্ত্তব্য।

সকলেই সম্ভ্রান্ত।—সমাজে কাহারও সাহায্য না পাইলে যখন চলে না তখন সকলকেই সম্ভ্রম করা উচিত। বৃন্দাবন অঞ্চলে মেথরকে ভাঙ্গী বলে। ভাঙ্গীদিগকে বৎসরে একদিন পূজা করিতে হয়, ইহা অতি আবশ্যক বলিয়া বোধ হয়। সাধু প্যারীলাল যখন সন্ন্যাস গ্রহণ করিয়া বাড়ী হইতে বাহির হয়েন তখন মেথরাণীর পদধূলি নিয়া বলিলেন "তুমি আমাকে আশীর্ব্বাদ কর যেন আমার মনোবাসনা পূর্ণ হয়। আমি তোমার নিকটে বড়ই ঋণী, বাল্যকালে মাতাঠাকুরাণী আমার মলমূত্র পরিষ্কার করিতেন, তাহার পর হইতেই তুমি করিয়াছ।" সকল ব্যবসায়ে শিক্ষিত লোক কার্য্য করিলে সকল ব্যবসায়ই সম্ভ্রান্ত হইবে।

শীঘ্রই এমন দিন আসিবে যখন মেথরেরা ময়লা নিবে না। তখন যাহারা মেথরের কাজ করিবে তাহাদিগকে বিশেষ সম্ভ্রম করিতে হইবে। গ্রামে এখনও নিজেদের পায়খানা নিজেদের পরিষ্কার করিতে হয়।

ইংলণ্ডের রাজাকেও শিক্ষা সময়ে নাবিক, ঘোড়ার সহিস ও কোচম্যান প্রভৃতির কার্য্য করিতে হয়। তাহাতে তাঁহার সম্ভ্রম নষ্ট হয় না।

(গ) বাণিজ্যে আয়।

বাণিজ্য ব্যতিরেকে ধনী হওয়া যায় না। শাস্ত্রে কোন কোন স্থলে বৈশ্য শব্দের স্থলে "ধনী" শব্দের ব্যবহার আছে। "বাণিজ্যে বসতে লক্ষ্মীস্তদর্দ্ধং কৃষিকর্ম্মণি। তদর্দ্ধং রাজসেবায়াং ভিক্ষায়াং নৈব নৈব চ॥"

বাণিজ্যে সর্ব্বাপেক্ষা আয় বেশী, কৃষিতে তাহার অর্দ্ধেক, চাকুরিতে কৃষির অর্দ্ধেক, ভিক্ষাতে মোটেই আয় হয় না, ইহা

পূর্ব্বের শাস্ত্রকারদের মত। ইহাতে শিল্পের উল্লেখ নাই; হয়তঃ শিল্পকে ব্যবসায়ের অন্তর্গত ভাবিয়াই হউক বা তখন শিল্পের তত উৎকর্ষ না হওয়ার দরুণই হউক ইহার উল্লেখ করা হয় নাই।

"বাণিজ্যে বসতে লক্ষ্মীঃ"—ইহা পুরাতন শাস্ত্রীয় কথা বলিয়া কেহ কেহ অগ্রাহ্য করিতে পারেন; কিন্তু বাণিজ্য না হইলে যে ঐশ্বর্য্য হয় না তাহা আমেরিকা ও ইংলণ্ড প্রভৃতি দেশের অবস্থা আলোচনা করিলেই স্পষ্ট প্রমাণিত হয়। ফলতঃ বাণিজ্যই অর্থশালী হইবার প্রধান উপায়।

এখনকার মতেও বাণিজ্যে সর্ব্বাপেক্ষা বেশী আয়, তারপর শিল্পে, তারপর কৃষিতে, তারপর চাকুরিতে, সর্ব্বশেষ ভিক্ষায়। কৃষকের আয় চাকুরির আয় অপেক্ষা বেশী বলাতে কাহারও কাহারও আপত্তি হইতে পারে; কিন্তু বড় বড় চাকুরেদের সঙ্গে চা-বাগানের মালিকদের তুলনা করিলে তর্কের মীমাংসা হইবে।

পুরাতন ব্যবসায়ীরা বলিয়া থাকেন যে এখন আর ব্যবসায়ে পূর্ব্বের মত লাভ নাই, এই কথা সত্য নহে। পূর্ব্বে ব্যবসায়ীর সংখ্যা কম ছিল, এখন প্রতিযোগিতা বাড়িয়াছে, সৎলোক ব্যবসায়ে প্রবেশ করিতেছে, কাজেই লাভের হার কমিয়াছে বটে, কিন্তু বিক্রয় এত বাড়িয়াছে যে কম হারে লাভ করিয়াও মোট লাভ বাড়িয়াছে। এইভাবে যতই উপযুক্ত ব্যবসায়ী বাণিজ্যে প্রবেশ করিবে ততই অসৎ এবং অলস ব্যবসায়ীরা উঠিয়া যাইবে; "Survival of the fittest" হইবে। ইহাই অন্যদেশের সহিত প্রতিযোগিতায় অধিকতর ধনী হইবার উপায়।

এতকাল প্রধানতঃ ইউরোপীয়েরাই বাণিজ্য দ্বারা এ দেশের অর্থ শোষণ করিয়া নিতেছিল। এখন আবার মাড়োয়ারীরা

তাহাদের সঙ্গে যোগ দিয়াছে। কলিকাতার ও নিকটবর্ত্তী স্থানের জমি সব কিনিয়া ফেলিতেছে, আর বাঙ্গালীরা সকলেই কে কোন্ বিভাগে এম, এ পাশ হইল এবং কে হাকিম, উকিল, মাষ্টার ও ডাক্তার হইবে, এই চিন্তায় ব্যস্ত। কবে ঘুম ভাঙ্গিবে! ভবিষ্যতে থাকিবেন কোথায়, খাইবেন কি, এই বিষয় কেহই চিন্তা করেন না!

বাণিজ্যে উপকার ;—সাধারণতঃ বাণিজ্যে ক্রেতা ও বিক্রেতা উভয়েরই লাভ হয়। এই কথাটি অনেকেই বুঝেন না। প্রায় সকলেই মনে করেন যে তাঁহারা কোন দ্রব্য ক্রয় করিয়া ব্যবসায়ীকে উদ্ধার করিলেন। অনেক সময় দোকানদারকে অযথা গালি দিতেও কুণ্ঠা বোধ করেন না। কিন্তু সৎ ব্যবসায়ী যে সহজে খাঁটি দ্রব্য পাওয়ার সুবিধা করিয়া দিয়া তাঁহাদের কত উপকার করিল তাহা কেহই চিন্তা করেন না।

যে স্থানে ব্যবসায়ী নাই, সেই স্থানে মানুষ থাকিতে ইচ্ছা করে না। কোনও অপরিচিত স্থানে যাইতে হইলেই মানুষ প্রথম জিজ্ঞাসা করে "সেখানে দোকান আছে ত? প্রয়োজনীয় জিনিষ সব ইচ্ছামত পাওয়া যাইবে ত?" অথচ সেই ব্যক্তিই দ্রব্যাদি ক্রয় করিবার সময় ব্যবসায়ীর প্রতি অতি তাচ্ছিল্যের সহিত ব্যবহার করেন। ইহা কখনও সমীচীন নহে। ব্যবসায়ী ও ক্রেতা উভয়েই উভয়ের সহায়ক। একজনকে বাদ দিলে আর একজনের চলে না। যে বাণিজ্যে বা যে শ্রেণীর বাণিজ্যে উভয়ের লাভ না হয় তাহা বাণিজ্য সংজ্ঞার উপযুক্ত নহে।

কৃষি ;—কৃষিতে আরও কম লাভ; "লাভ লোকসান জেনে, চাষ করে না বেনে।" কিন্তু বৈজ্ঞানিক উপায়ে কৃষিকর্ম্মে অনেক সময় অধিক পরিমাণ লাভ হইয়া থাকে। চা-বাগানে, ইক্ষুচাষে এবং শাক সবজিতে এখন প্রচুর লাভ হইতেছে।

শিল্পী।—ব্যবসায়ীর ন্যায় সকল গুণের বিশেষ আবশ্যকতা শিল্পীর নাই, কিন্তু অধ্যবসায়, পরিশ্রম ও তন্ময়তা আবশ্যক। বিশেষতঃ বড় শিল্পী অর্থাৎ কারখানার স্বত্বাধিকারীদের, ব্যবসায়ী ও শিল্পী উভয়ের গুণ থাকা নিতান্ত আবশ্যক। আজকাল কারখানা করিয়া অনেকেই অকৃতকার্য্য হয়, তাহার কারণ ব্যবসায় জ্ঞানের অভাব। অতএব যাহাদের নিজেদের অভিজ্ঞতা ও কর্ম্মঠতা কম থাকে, তাহাদের পক্ষে প্রথম ব্যবসায় করিয়া কৃতকার্য্য হইলে কারখানা করিয়া দ্রব্যাদি প্রস্তুত করিবার চেষ্টা করা উচিত।

শিল্পীর আয় সাধারণতঃ ব্যবসায়ী অপেক্ষা কম, কিন্তু নূতন আবিষ্কৃত বিষয় হইলে লাভ খুব বেশীও হইয়া থাকে। তবে ইহাদের আয় নিশ্চিত; খাটিলেই পয়সা, সুতরাং দুশ্চিন্তা নাই। "কারিকরের বনে অন্ন"।

কিন্তু "জেলের পোঁদে তেনা, পাঝারির (ব্যাপারী) কাণে সোণা" এই প্রবাদ দ্বারা বুঝা যায় যে ব্যবসায়ীর আয় বেশী।

সহযোগিতা বর্জ্জন।—ভদ্রলোকদের গভর্ণমেণ্টের সহিত সহযোগিতা বর্জ্জন করিবার পূর্ব্বে ২।১টী পুত্রকে ব্যবসায় বা শিল্পকার্য্যে প্রবেশ করান দরকার। চাকুরি করিবে না, অন্য কার্য্যও করিতে পারিবে না, অন্ন আসিবে কোথা হইতে? শুধু বক্তৃতায় পেট ভরিবে না।

বৃদ্ধকালে আয়।—ডাক্তারী, ওকালতি প্রভৃতির আয় বৃদ্ধকালে থাকে না। চাকুরির আয় পেন্‌সন্ পাইয়া কমিয়া যায়। কিন্তু বাণিজ্যের আয় বৃদ্ধি হয়।

(ঘ) চাকুরি।

চাকুরিতে লাভ কম কিন্তু পরিশ্রম ও দুশ্চিন্তা কম। অল্প পরিশ্রমে নিশ্চিন্ত মনে জীবন যাপন করিতে হইলে চাকুরিই ভাল।

ব্যবসায়ের চাকুরি।—ব্যবসায়ের চাকুরি, চাকুরি নহে, ইহা ব্যবসায়-স্কুলের পঠদ্দশা। ব্যবসায়ীর নিকট চাকুরি করিতে গিয়া প্রথমে বেতনের জন্য আপত্তি করিবার আবশ্যকতা নাই, কারণ কার্য্যানুসারে বর্ষারম্ভে বেতন বৃদ্ধি হয়, বিশেষতঃ যেখানে অনেক কর্ম্মচারী আছে সেইখানে অন্য কর্ম্মচারীদের তুলনায় বেতন বৃদ্ধি হইবেই। প্রথম ২।১ বৎসর গুণ-প্রকাশ না হইলে বেতন বৃদ্ধি হইবে না। পরে গুণ-প্রকাশ হইলে একবারে অধিক পরিমাণে বেতন বৃদ্ধি হইয়া থাকে। ভাল কর্ম্মচারীর এক দোকানের চাকুরি ছাড়িবামাত্র অন্য স্থানে চাকুরি হয়। ব্যবসায়ের চাকুরিতে ভাল কর্ম্মচারীদের শেষ উন্নতির সম্ভাবনাও বেশী।

বাণিজ্যের চাকুরিতে অল্প বেতন পাইয়া অধিক খাটিলে তাহাকে অনেক দিন চাকুরি করিতে হয় না। চাকুরি করিলেও তাহার চাকুরি চাকরের মত থাকে না, মনিবের মত হয়। মনিব তাহাকে আপন ঘরের মত করিয়া নিতে ও ক্ষমতা দিতে বাধ্য হয়।

আমাকে অনেক ইংরাজী জানা কর্ম্মপ্রার্থী জিজ্ঞাসা করিয়া থাকেন যে এই বিভাগে ভবিষ্যৎ উন্নতি (future prospect) কি? আমি তাহাকে তখন বলি যে "আপনার উন্নতি আপনার কর্ম্ম ক্ষমতায়, মস্তিষ্কে ও অদৃষ্টে।" যিনি যেমন কার্য্য করিবেন তাঁহার তেমন উন্নতি হইবে। গভর্ণমেণ্ট আফিসে গ্রেড অনুসারে বা সুপারিসে বেতন বৃদ্ধি হয়, এখানে তাহা হয় না। এক দোকানে একজনের ৬৲ হইতে ৬৯০৲ বেতন বৃদ্ধি হইতে দেখিয়াছি, আবার সেই দোকানেই একজনের ১০৲ হইতে ৬০৲ পর্য্যন্ত হইতে দেখিয়াছি।

আফিসের চাকুরি।—আফিসের চাকুরি দোকানের চাকুরি অপেক্ষা সহজ, প্রথমে আয়ও বেশী, কিন্তু এক স্থান হইতে চাকুরি গেলে বা ত্যাগ করিলে অন্য স্থানে চাকুরি পাওয়া শক্ত। ভবিষ্যতে উন্নতির আশাও সাধারণতঃ কম।

পুলিশের চাকুরি ও রেলষ্টেশনের চাকুরিকে অনেকে ঘৃণ্য মনে করেন। কিন্তু সৎ ও কর্ম্মঠ লোক এই সকল বিভাগে চাকুরি করিলে এবং পরোপকার করিবার ইচ্ছা থাকিলে বহু লোকের বহু উপকার করিবার সুবিধা পাইবেন, এমন সুবিধা আর কোথাও পাওয়ার সম্ভাবনা নাই।

২। বাণিজ্যের উপাদান।

(ক) বৈশ্যোচিত প্রকৃতি ও রুচি।	(গ) বৈশ্যোচিত শিক্ষা	(চ) কর্ম্মচারী।
(খ) বৈশ্যোচিত গুণ।	(ঘ) স্বাস্থ্য।	(ছ) স্থান।
	(ঙ) মূলধন।	

(ক) বৈশ্যোচিত প্রকৃতি ও রুচি।

[এখানে জাতিগত বৈশ্যের কথা বলা হইতেছে না; কিন্তু জাতিগত বৈশ্যের মধ্যে অনেকেই আলোচ্য-গুণগত-বৈশ্য-শ্রেণীভুক্ত, সুতরাং সাধারণতঃ জাতিগত বৈশ্যেরা ব্যবসায় সম্বন্ধে আমাদের আচার্য্যস্থানীয় বলিলেও অত্যুক্তি হয় না।]

আমাদের দেশের অভিভাবকগণ তাঁহাদের স্ব স্ব রুচি, অভিলাষ ও আবশ্যকতা অনুসারে বালকগণকে কোন ব্যবসায়ে বা কার্য্যে প্রবেশ করাইয়া থাকেন; যাহারা কাজ করিবে তাহাতে তাহাদের রুচি আছে কিনা এবং সেই কাজ করিতে যে সব গুণ থাকা আবশ্যক সেই সমস্ত গুণ আছে কিনা তাহা তাঁহারা জানা আবশ্যক বোধ করেন না। যদি ভাগ্যগুণে উপযুক্ত বালক আত্মোপযোগী ব্যবসায়ে পড়িয়া যায় ত মঙ্গল, পক্ষান্তরে বালক নিজ রুচি ও প্রকৃতিবিরুদ্ধ কোন বিভাগে পড়িয়া গেলেই সর্ব্বনাশ। অভিভাবকের বিভাগ

মনোনয়নের দোষে সহস্র সহস্র বালকের ভবিষ্যৎ উন্নতির পথ রুদ্ধ হয়। তাহাদের নিজ নিজ রুচি ও গুণানুযায়ী বিভাগে প্রবেশ করিলে হয়ত তাহারা বড়লোক হইতে পারিত। কোন কর্ম্মেরই যোগ্য নয়, এরূপ লোক সংসারে বিরল। আমি কালেক্টরীতে ৮৲ টাকা বেতনের হেডপিয়নের পদপ্রার্থী হইয়াও কৃতকার্য্য হইতে পারি নাই। ব্যবসায় আমার রুচি ও প্রকৃতিগত বিভাগ, ইহাতে প্রবেশ না করিলে এতদিনে বিংশতি মুদ্রার অধিক বেতন হইত কিনা সন্দেহ।

প্রকৃতি ও রুচি নির্ণয়।—স্কুলে ও বাড়ীতে বালকগণের প্রকৃতি ও রুচি নির্ণীত হওয়া অত্যাবশ্যক এবং তদনুসারে তাহাদের বিভাগ মনোনীত হওয়া উচিত। তাহার উপায় এই যে, বালকগণকে পর্য্যায়ক্রমে অঙ্ক, সাহিত্য, রসায়ন, বিজ্ঞান, জ্যোতিষ প্রভৃতি পাঠে এবং সূত্রধর, কর্ম্মকার, স্বর্ণকার, দর্জ্জি প্রভৃতির কার্য্যে নিয়োগ করিয়া রুচি নির্ণয় করা। "যার কাজ তারে সাজে, অন্য লোকে লাঠি বাজে" যদ্যেন যুয্যতে লোকে বুধস্তত্তেন যোযয়েৎ—বিষ্ণুশর্ম্মা। ব্যবসায়ীর পক্ষে এমন সত্য কথা আর নাই। যে ব্যক্তি ব্যবসায় করিতে চাহে, ব্যবসায় তাহার প্রকৃতিগত হইবে কি না তাহা সর্ব্বাগ্রে দেখা কর্ত্তব্য। ব্যবসায়ে ধনাগম হয় সন্দেহ নাই কিন্তু পৃথিবীর যাবতীয় লোকই ব্যবসায়ী হইবার জন্য জন্মগ্রহণ করে নাই। রুচি ও প্রকৃতি অনুসারে জীবনের অবলম্বন বাছিয়া লইতে হইবে। রুচি অনুযায়ী কার্য্য না হইলে তাহাতে কৃতকার্য্য হওয়ার সম্ভাবনা খুব কম। "স্বধর্ম্মে নিধনং শ্রেয়ঃ পরধর্ম্ম ভয়াবহ" এইস্থলে ধর্ম্ম অর্থ প্রকৃতি। প্রকৃতি জন্মগত; ইহা মানুষ চেষ্টা করিয়া সামান্য পরিবর্ত্তন করিতে পারে। অনেকের মতে মনু যে গুণ ও প্রকৃতি অনুসারে বর্ণাশ্রম ধর্ম্মের প্রতিষ্ঠা করিয়া গিয়াছেন ইহার ন্যায় সূক্ষ্মদর্শিতার কার্য্য আর হইতে পারে না। উইলিয়ম পিটের মত মন্ত্রী সহসা জন্মে না, নেপোলিয়নও তাঁহার অসাধারণ প্রতিভার প্রশংসা করিয়া গিয়াছেন। কিন্তু যে পিট্ ইংলণ্ডের

প্রধান মন্ত্রীর বেতন পাইয়াও মৃত্যুকালে পর্ব্বত প্রমাণ ঋণ রাখিয়া গিয়াছিলেন, তাঁহাকে ব্যবসায় করিতে দিলে তিনি কিরূপ কৃতকার্য্য হইতেন, তাহা বলা যায় না।

মিতব্যয়িতা, বাণিজ্যের একটি প্রধান উপাদান। বালক মিতব্যয়ী কিনা ইহাও বিশেষভাবে পরীক্ষা করিয়া তাহাকে ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত করান উচিত। অমিতব্যয়ী লোক ব্যবসায়ে উন্নতি করিতে পারেনা।

(খ) বৈশ্যোচিত গুণ (৩য় অধ্যায়)।

(গ) বৈশ্যোচিত শিক্ষা (৪র্থ অধ্যায়)।

(ঘ) স্বাস্থ্য।

ব্যবসায় করিতে হইলে স্বাস্থ্য ভাল থাকা বিশেষ আবশ্যক। সকল কার্য্যেই উত্তম স্বাস্থ্য আবশ্যক হয় সন্দেহ নাই তবে ব্যবসায় করিতে হইলে প্রথম অবস্থায় অত্যন্ত শারীরিক পরিশ্রম করিতে হয় বলিয়া স্বাস্থ্য খারাপ থাকিলে কাজ করা দুঃসাধ্য হইয়া পড়ে।

স্বাস্থ্যরক্ষা সম্বন্ধে অনেক কথা পুস্তকের শেষভাগে বলা হইল।

(ঙ) মূলধন।

মূলধন সংগ্রহের উপায় ;—ব্যবসায় শিক্ষা করাই মূলধন সংগ্রহের প্রধান উপায়। ব্যবসায় জানিলে এবং সততা, কর্ম্মঠতা প্রভৃতি গুণ থাকিলে মূলধনের কখনও অভাব হয় না; কারণ ধনী ব্যক্তিগণ এইরূপ লোক পাইলে আগ্রহের সহিত মূলধন দিয়া থাকেন। অতএব প্রথমতঃ অতি যত্ন সহকারে ব্যবসায় শিক্ষা করাই কর্ত্তব্য। সঙ্গে সঙ্গে কিছু অর্থ সঞ্চয় করাও আবশ্যক।

নূতন লোকের পক্ষে প্রথমতঃ যত অল্প মূলধনে সম্ভব ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত। তারপর লাভ বুঝিতে পারিলে বেশী মূলধন নিয়োগ করা

কর্ত্তব্য। নূতন লোকের পক্ষে ধার করিয়া বা পৈতৃক সম্পত্তি বিক্রয় করিয়া ব্যবসায় করা উচিত নহে। ব্যবসায়ে লোকসানের সম্ভাবনা হাতে হাতে; সুতরাং ধার করা মূলধন দিয়া ব্যবসায় করিয়া লোকসান হইলেই সর্ব্বস্বান্ত হইতে হয়। তবে ব্যবসায় শিখিয়া কার্য্য আরম্ভ করিলে ঠেকাপক্ষে কতক টাকা ধার করা যাইতে পারে; কিন্তু তাহাও যে পরিমাণ স্বোপার্জ্জিত অর্থ লইয়া কার্য্য আরম্ভ করা হইয়াছে তাহার অর্দ্ধেকের বেশী করা সঙ্গত নহে। ধার না পাইলে sleeping partner'ও নেওয়া যাইতে পারে; উভয়েই সৎলোক ও ধৈর্য্যশীল হওয়া আবশ্যক। অসৎ, অল্পসাহসী ও স্বার্থপর লোকের মূলধন নিয়া ব্যবসায় করা আপজ্জনক।

মূলধনের তুলনা।—নিজে ব্যবসায় কার্য্যে চাকুরি দ্বারা অর্থোপার্জ্জন করিয়া তদ্দ্বারা ব্যবসায় করা উৎকৃষ্ট উপায়। ব্যবসায় ভিন্ন অন্য বিভাগে চাকুরি ক'রয়া উপার্জ্জিত অর্থে ব্যবসায় করা মধ্যম উপায়। ব্যবসায় না শিখিয়া পিতা, শ্বশুর বা অন্য আত্মীয়ের নিকট হইতে অর্থ সাহায্য নিয়া বা ধার করিয়া ব্যবসায় করা নিকৃষ্ট উপায়।

ব্যবসায়োপযোগী মূলধন।—অল্প মূলধনে বড় ব্যবসায় করা যেমন অসুবিধা, খুব বেশী মূলধনে ছোট ব্যবসায় করাও তেমন অসুবিধা। পৃষ্ঠপোষক ধনী থাকিলে বা কোন ব্যাঙ্ক টাকা যোগাইতে রাজি হইলে অর্থাৎ আবশ্যক মত সুদে টাকা পাওয়ার সম্ভাবনা থাকিলে অল্প মূলধনে তদপেক্ষা কিছু বড় ব্যবসায় করা যাইতে পারে। সুদ দিয়াও তাহাতে বেশী লাভ হয়, কারণ টাকা ঘরে বসিয়া থাকে না, কাজও ঠেকে না।

মূলধনের অভাব।—স্কুল কলেজের অনেক যুবকের নিকট শুনিতে পাই যে তাহাদের ব্যবসায় করিবার ইচ্ছা ছিল কিন্তু মূলধনের অভাবে করিতে পারিতেছে না। এই কথা প্রকৃত বলিয়া মনে হয় না।

কারণ যে যুবক কখনও বাণিজ্য করে নাই সে মূলধন পাইলেই বাণিজ্য করিতে পারিবে তাহার সম্ভাবনা কম। অনেক ব্যবসায়ীর নিকটও শুনিতে পাই যে তাঁহারা মূলধনের অভাবে ব্যবসায়ে লাভ করিতে পারিতেছেন না। কোন কোন স্থলে ইহা ঠিক হইলেও অনেক স্থলে ইহা ঠিক নহে। কারণ সৎলোক ভাল রকম ব্যবসায় চালাইতে পারিলে স্বদে টাকা পাইতে পারে।

মূলধনের আধিক্য।—In starting a business a lack of sufficient capital is not so apt to be the cause of failure, as is too much capital. (*From The Spatula, an illustrated Magazine for Pharmacists Vol. XXVII No. 9 June 1921.*) "মূলধনের আধিক্যে যত ব্যবসায় নষ্ট হয়, মূলধনের অল্পতায় তত নষ্ট হয় না" ইহার কারণ, মূলধন অধিক হইলে কর্ম্ম-কর্ত্তারা অসাবধান হয়েন।

মূলধনের সচ্ছলতা।—ইহা কর্ম্মকর্ত্তার প্রকৃতির উপর নির্ভর করে। কোন কোন কর্ম্মকর্ত্তা কার্য্যের ক্রটিতে অর্থাৎ বেআন্দাজী কাজ বৃদ্ধি করিয়া ব্যবসায়কে অত্যন্ত বিস্তৃত করে কিন্তু সর্ব্বদাই অর্থাভাবে থাকে। সর্ব্বদা অর্থাভাবে থাকা ব্যবসায়ীর পক্ষে বিশেষ দোষ। রাত্রে স্থনিদ্রা হয় না। ব্যবসায়ও কখন নষ্ট হইয়া যাইবে তাহার ঠিক নাই।

যে কর্ম্মকর্ত্তা সাবধানে কার্য্য করিয়া সর্ব্বদা সচ্ছলভাবে ব্যবসায় পরিচালনা করেন প্রারম্ভেই তাঁহার খুব উন্নতি না দেখা গেলেও পরিণামে তাঁহার ব্যবসায় খুব উন্নতি লাভ করিয়া থাকে। কারণ Credit is money. অল্প মূলধনে অধিক মূলধনের কাজ করে।

মূলধন বাড়ান।—কোন অভ্যস্ত ব্যবসায়ে মূলধন বৃদ্ধি করিলে যদি বিক্রয় বৃদ্ধির সম্ভাবনা থাকে এবং লাভের শতকরা হার না

করে, তবে সেই ব্যবসায়ে মূলধন বৃদ্ধি করা উচিত। কিন্তু টাকা ধার করিয়া বা দ্রব্যাদি ধারে কিনিয়া মূলধন বাড়াইতে হইলে নিজের মূলধনের সিকি পরিমাণ বাড়ান উচিত। নূতন ব্যবসায়ীর পক্ষে ইহা অপেক্ষা বেশী বাড়ান উচিত নহে। বিশেষ পরিচিত ধনী পাইলে অংশীদার নেওয়া যাইতে পারে; কিন্তু ঝগড়া হওয়ার ভয় আছে। আবশ্যক হইলে যেন সহজে মূলধন কমাইতে এবং পৃথক হইতে পারা যায় তাহার ব্যবস্থা রাখা একান্ত আবশ্যক।

সঞ্চয় করিয়া মূলধন বৃদ্ধি বিষয়ে সর্ব্বদা দৃষ্টি রাখা উচিত, কারণ মূলধন বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে ব্যবসায় বড় হয় ও আয় বাড়ে। কিন্তু ধর্ম্ম-পিপাসু ব্যবসায়ীর নিয়ম করা উচিত হইবে যে কোন নির্দ্দিষ্ট টাকার অধিক বা কোন নির্দ্দিষ্ট বয়সের পর মূলধন বাড়ান হইবে না, তাহা না করিলে অর্থপিপাসা ক্রমশঃ বৃদ্ধি পাইবে, তাহা এই জন্মে মিটিবে না, সুতরাং মনের শান্তিও হইবে না।

রিজার্ভ ফণ্ড (সংরক্ষিত তহবিল) :—প্রত্যেক ব্যবসায়েরই মূলধনের অনুপাতে অর্দ্ধেক বা সিকি পরিমাণ সংরক্ষিত-মূলধন (Reserve capital) রাখা আবশ্যক। এই টাকা কোম্পানী কাগজে বা ভাল ব্যাঙ্কে ডিপজিট রাখা উচিত যেন যখন চাওয়া যায় তখনই পাওয়া যায়। ভাল ব্যাঙ্কে সুদ কম পাওয়া যায় বটে কিন্তু টাকা নিরাপদ থাকে। বেশী সুদের লোভে খারাপ ব্যাঙ্কে টাকা রাখিলে Reserve capital এর উদ্দেশ্য সিদ্ধ হয় না কারণ ঠেকার সময় টাকা না পাওয়ার সম্ভাবনা থাকে। মূলধন বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে সংরক্ষিত-মূলধনও বৃদ্ধি করা আবশ্যক। গৃহ নির্ম্মাণের সময় যেমন গৃহ যত উচ্চ হয় তাহার ভিত্তি তত প্রশস্ত আবশ্যক হয় তদ্রূপ ব্যবসায়ও যত বৃহৎ হয় তাহার সংরক্ষিত-মূলধনও তত বেশী রাখা আবশ্যক হয়।

টাকার অভাব হইলে Bank credit যত টাকা পাওয়া যায় তাহা প্রথম আনিতে হইবে। তাহাতে না কুলাইলে সংরক্ষিত-মূলধন হইতে

টাকা আনিতে হইবে অর্থাৎ খুব বেশী আবশ্যক না হওয়া পর্য্যন্ত সংরক্ষিত-মূলধন ভাঙ্গিতে নাই।

(চ) কর্ম্মচারী (৫ম অধ্যায়)।

(ছ) স্থান।

ব্যবসায়ের একটা স্বাভাবিক গতি আছে, সেই গতির বলে, যেখানে যে ব্যবসায়ের আবশ্যকতা এবং অভাব আছে সেইখানে সে ব্যবসায় হইয়া থাকে, এবং সেই ব্যবসায়ের অনাবশ্যকতা বা প্রাচুর্য্য হইলে ব্যবসায় কমিতে থাকে এবং ক্রমে লোপ পায়।

পাইকারী দোকান।—সাধারণতঃ পাইকারী দোকান করিতে হইলে প্রথমতঃ অন্য পাইকারী দোকানের নিকট ও প্রকাশ্য স্থানে করিতে হয়। গ্রাহকদের নিকট পরিচিত হইলে পরে নিকটে অপ্রকাশ্য স্থানে গেলেও বিশেষ ক্ষতি হয় না। অপ্রকাশ্য স্থানে ভাড়া কম হওয়ায় লাভ বেশী হয়। খ্যাতনামা দোকান আরংএর নিকটে অপ্রকাশ্য স্থানে গেলেও ক্ষতি হয় না। বিশেষতঃ এক স্থানে বহুকাল থাকিলে স্থান অপ্রকাশ্য হইলেও প্রকাশ্য হইয়া পড়ে।

খুচরা দোকান।—প্রকাশ্য স্থানে যেখানে অধিক গ্রাহকের বাস বা যেখানে অনেক গ্রাহক যাতায়াত করে সেইখানে খুচরা দোকান করিতে হয়। ভাড়া বেশী দিয়াও লাভ বেশী হয়।

অধিক হারের লাভের ব্যবসায়ের জন্য অধিক ভাড়ার প্রকাশ্য স্থানের ঘর আবশ্যক। কম হারের লাভের ব্যবসায়ের জন্য কম ভাড়ার ঘর সুবিধাজনক।

গৃহ।—পূর্ব্ব বা দক্ষিণদ্বারী ঘর কিছু বেশী ভাড়া হইলেও ভাল, তার পর উত্তরদ্বারী, তারপর পশ্চিমদ্বারী। ঘর ভাল হইলে গ্রাহকগণ

বলিয়া আরাম বোধ করে, সুতরাং বেশী বিক্রয়ের আশা করা যায় এবং কর্ম্মচারীদের শরীর ভাল থাকে।

ঘরের মেজে রাস্তার সমান উচ্চ হইলে খুব খারাপ, ১ ফুট উচ্চ হইলে ভাল, ২ ফুট হইলে মন্দ নয়, তাহার উপরে হইলে ভাল নয়। ঘরে আলো ও বাতাস পাওয়া চাই।

চৌমাথার উপরে ঘরের দরজা দুইদিকে থাকিলে অনেক গ্রাহক আসিতে পারে, কিন্তু তাহাতে চোরের উপদ্রব অধিক হওয়ার সম্ভাবনা এবং আলমারি বসাইবার স্থান কমিয়া যায়। ঘরে স্থান অধিক থাকিলে একদিকে পার্টিশন করিয়া ভাড়া দিয়া ফেলা উচিত। স্থান কম থাকিলে একদিকের দরজা বন্ধ করিয়া বাহিরের দিকে নানা রকম সাইন বোর্ড দেওয়া উচিত, ভিতরে আলমারির স্থান হইবে। বিশেষ লাভজনক ব্যবসায় হইলে কোণায় দরজা করা সুবিধাজনক। সেই অবস্থায় দুই দিকেই নানা রকম সাইন বোর্ড দেওয়া যায়।

বাড়ীওয়ালা :—বাড়ীওয়ালা অনেক সময় বাড়ী মেরামত বা আবশ্যক মত পরিবর্ত্তন ও পরিবর্দ্ধন করিয়া দিতে না চাহিলে, ব্যবসায়ে লাভ বোধ করিলে অবস্থাভেদে তাহা নিজ ব্যয়ে করিয়া লইতে হয়। কোথাও ভাড়া হইতে বাদ পাওয়া যায়, কোথাও বা পাওয়া যায় না। বাড়ীওয়ালা অসৎ হইলে নানা রকম বিপদ। বিশেষতঃ শাস্ত্রে আছে রাজার অধর্ম্মে প্রজার ক্ষতি হয়। বাড়ীওয়ালা সৎ ও সম্ভ্রান্ত হওয়া নিতান্ত আবশ্যক। সাধারণতঃ বড় বাড়ীওয়ালারা (অর্থাৎ যাহাদের অনেক বাড়ী আছে) ভাড়াটিয়ার সহিত সামান্য ব্যাপার নিয়া গোলমাল করে না। নূতন নিয়ম করিলে তাহা সকল ভাড়াটিয়ার জন্যই করে, একজনের অনিষ্ট করে না।

ভূস্বামীকে সম্মান করা উচিত। কারণ তাহার নিকট পদে পদে ঠেকিতে হয়। ভাল ঘরের অভাবে অনেকে ব্যবসায় বড় করিতে পারে না।

ঘরের ভাড়া।—ব্যবসায় জানা থাকিলে [illegible] মূলধন থাকিলে ভাল ঘরের ভাড়া কিছু অধিক [illegible] সম্ভাবনা। উঠতি বাজারের সময় কিছু বেশী দিনের জন্য [illegible] নেওয়া উচিত। কিন্তু পড়তির বাজারে বন্দোবস্ত না নেওয়াই সুবিধা-জনক।

৩। বৈশ্যোচিত গুণ

(ক) অর্থনীতি-জ্ঞান।	(ঘ) সততা।*	(ছ) বাক্-সংযম।
(খ) অধ্যবসায়।	(ঙ) শৃঙ্খলাজ্ঞান।	(জ) অন্যান্য গুণ।
(গ) বুদ্ধি।	(চ) মেধা।	

এই সকল গুণের অধিকাংশ জন্মগত, তবে ইহাদের সমস্ত-গুলিকেই শিক্ষা ও অভ্যাস দ্বারা কিয়ৎপরিমাণে বর্দ্ধিত করা যাইতে পারে। বৈশ্যোচিতগুণবিশিষ্ট শিক্ষিত ব্যক্তিগণ ব্যবসায় শিক্ষা করিয়া ব্যবসায় আরম্ভ করিলে এবং বিধিমত কার্য্য করিলে অকৃতকার্য্য হওয়ার সম্ভাবনা খুব অল্প। ইদানীং অনেক শিক্ষিত লোক ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইতেছেন বটে, কিন্তু তাঁহাদের মিতব্যয়িতা, শ্রমশীলতা প্রভৃতি নিতান্ত প্রয়োজনীয় ব্যবসায়োপযোগী গুণ সকল আছে কি না পূর্ব্বে বিবেচনা না করিয়া ব্যবসায় করিতে যাওয়ায় অনেকে অকৃতকার্য্য হয়েন ও "সততা দ্বারা ব্যবসায় চলে না" বলিয়া ব্যবসায়ের উপর অযথা দোষারোপ করিয়া থাকেন।

---

* "সততা"—শব্দটি ব্যাকরণদুষ্ট; কিন্তু বহুকালাবধি "সাধুতা বা "honesty" অর্থে ইহার প্রচলন আছে, আমরাও এই চলিত অর্থেই ব্যবহার করিলাম।

(ক) অর্থনীতিজ্ঞান।

অর্থনীতি (Economics)। ইহা অতি শক্ত শাস্ত্র, তবে সাধারণ ভাবে সকলেই ইহা কিছু কিছু বুঝে।

অর্থনীতিজ্ঞান—ইহা ব্যবসায়ী মাত্রেরই নিতান্ত প্রয়োজনীয়; ইহা জন্মগত। এই গুণ খুব বুদ্ধিমান্ ও বিদ্বান্ লোকের না থাকিতে পারে অথচ সামান্য বুদ্ধিমান্ লোকেরও থাকিতে পারে। হিসাব করিয়া মিতব্যয়ী হওয়া উচিত। ভ্রমাত্মক অর্থনীতিজ্ঞান (Bad Economy) ভাল নহে। যথা,—২৲ টাকা দিয়া একখানি থালা ক্রয় করিলে তাহার দ্বারা বহুকাল কাজ চলে, সে ক্ষেত্রে প্রত্যহ এক পয়সার কলাপাত ক্রয় করা কর্ত্তব্য নহে। Penny-wise and pound-foolish" হওয়া কাহারও উচিত নহে। হাজার টাকা বেতনের এক সাহেবকর্ম্মচারী, বেশী চুরুট খাওয়ার অভ্যাস ছিল বলিয়া সর্ব্বদাই একটা বাতি জ্বালিয়া রাখিতেন। তাঁহার উপরের সাহেব, অমিতব্যয়িতা বলিয়া মন্তব্য প্রকাশ করিলে, তিনি দেখাইয়া দিলেন, পুনঃ পুনঃ দেশলাই জ্বালিতে অনেক সময় এবং অনেক কাঠি নষ্ট হয়। মিতব্যয়ী ব্যবসায়ী অনেকস্থলে বহু টাকা ব্যয় করিবে, তাহাতে টাকা নষ্টও হইতে পারে; কিন্তু অনাবশ্যক স্থলে একটি পয়সাও অপব্যয় করিবে না। শুধু ব্যয়কুণ্ঠ হইলেই ভাল ব্যবসায়ী হয় না (ইহাই অর্থনীতিজ্ঞান)।

শুনিয়াছি পাশ্চাত্য দেশের লোক কোনও দ্রব্যের বাজার দর কমিয়া গেলে ঐ সকল দ্রব্য কতক পরিমাণ নষ্ট করিয়া ফেলে, যথা তুলার গুদামে আগুন লাগাইয়া দেয়, কমলালেবু পিষিয়া সমুদ্রের জলে ভাসাইয়া দেয়। ইহা কি প্রকারে লাভজনক হয় বুঝি না। বিশেষতঃ ভগবানের প্রদত্ত দ্রব্য নষ্ট করা পাপ।

অর্থের স্থায়িত্ব।—প্রায় দেখা যায় যে যথাশক্তি দান না করিলে অর্থ নষ্ট হয়। আর যে অর্থ যত সহজে উপার্জ্জিত হয়, তাহা তত সহজে বিনষ্ট হয়। সদুপায়ে অর্জ্জিত হইলে সৎ কার্য্যে ব্যয় হয়, অসদুপায়ে অর্জ্জিত হইলে অসৎ কার্য্যে ব্যয় হয়।

মিতব্যয়িতা।—যে ব্যক্তি আয় অপেক্ষা নিতান্ত অল্প ব্যয় করে তাহাকে কৃপণ, যে আয়ের অনুযায়ী ব্যয় করে তাহাকে মিতব্যয়ী এবং যে আয় অপেক্ষা অতিরিক্ত ব্যয় করে তাহাকে অমিতব্যয়ী বলা হয়। অর্থ ব্যবহার সম্বন্ধে বাঁধা ধরা নিয়ম বলা শক্ত কথা। আমার বোধ হয় আমার নিজেরই এই সম্বন্ধে মত স্থির থাকে না, সময় সময় পরিবর্ত্তিত হয়; তথাপি কত টাকা আয় হইলে পারিবারিক কোন্ অবস্থায় কোন্ বিষয়ে কত টাকা ব্যয়, কত টাকা সঞ্চয় বা কত টাকা ঋণ করা যাইতে পারে, ইহা আয়ের হ্রাসবৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে যথাসম্ভব নির্ণয় করা আবশ্যক। যদিও সঞ্চয় করা অত্যাবশ্যক, তথাপি মনে রাখিতে হইবে যে, ব্যবহারের জন্যই অর্থ অর্জ্জন করা হয়। সুতরাং নিজের বা পরিবারের বিশেষ অভাব উপেক্ষা করিয়া সঞ্চয় করা উচিত নহে। কিন্তু অনাবশ্যক অভাব সৃষ্টি, কাজের কথা নহে। আয় বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে ব্যয়ও সাধারণতঃ বৃদ্ধি হইয়া থাকে এবং তাহা করাও উচিত, নতুবা অর্থের সদ্ব্যবহার হয় না; কিন্তু যে পরিমাণে আয় বাড়িবে সেই পরিমাণে ব্যয় বৃদ্ধি করা উচিত নহে, কারণ সঞ্চয়ও তদনুসারে বৃদ্ধি করিতে হইবে। ইউরোপীয় ব্যবসায়ীরা ব্যবসায়ে লাভ বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে প্রায়ই খরচও বৃদ্ধি করিয়া থাকে। কিন্তু ভারতীয় পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীরা প্রায়ই লাভ বৃদ্ধির অনুপাতে খরচ না বাড়াইয়া কেবল সঞ্চয়ই করিয়া থাকে, এবং তাহাদের মৃত্যুর পর প্রায়ই তাহাদের উত্তরাধিকারিগণ উক্ত সঞ্চিত অনায়াস-লব্ধ অর্থ অপব্যয় করিতে থাকে।

সঞ্চয়।—প্রত্যেক সংসারীরই তাহার আয়ের কিয়দংশ সঞ্চয় করা উচিত। যিনি যত বড় ধনীই হউন, সঞ্চয়ী না হইলে শীঘ্রই গরীব হইয়া পড়িবেন। প্রথম বয়সে অল্প আয়ের সময় যাহারা সঞ্চয় করিতে না পারে, তাহারা শেষ বয়সে বেশী আয়ের সময়ও প্রায়ই সঞ্চয় করিতে পারে না। কোন কোন শ্রেণীর সংসারত্যাগী পুরুষদেরও এক মাস বা এক বৎসরের খাদ্য সঞ্চয় করিবার বিধি আছে। "সঞ্চয়ী লোক সুখে থাকে"—শিশুশিক্ষা দ্বিতীয় ভাগ।

কৃপণ।—ব্যবসায়ীরা সঞ্চয় অভ্যাস করিতে করিতে কৃপণ হইয়া পড়ে। কৃপণের অর্থ থাকা না-থাকা একই কথা। পুত্রাদি ভবিষ্যৎ পুরুষকে শ্রমশীল করিতে হইলে তাহাদের আপদের জন্য অল্প পরিমাণ স্থায়ী সম্পত্তি করিতে হয়; কিন্তু অধিক সম্পত্তি করিয়া গেলে তাহারা অলস হয়।

অলক্ষিত সঞ্চয়।—যাঁহারা আয়ের কিয়দংশ সঞ্চয় করিবার জন্য যথাসাধ্য চেষ্টা করিয়াও অকুলান বশতঃ তাহাতে কৃতকার্য্য হন না তাঁহারা ইচ্ছা করিলে অক্লেশে চারি আনা সেভিং ব্যাঙ্কে বা অন্যত্র মাসে মাসে জমা রাখিতে পারেন। যাঁহারা সদনুষ্ঠানে কিছু কিছু দান করিতে অভিলাষ করেন অথচ সংসারের অনটন বশতঃ পারেন না তাঁহারাও উল্লিখিত উপায় দ্বারা অভিলাষ পূর্ণ করিতে পারেন।

মুষ্টি সঞ্চয়।—মধ্যবিত্ত ও দরিদ্র গৃহিণীগণ রন্ধনের পূর্ব্বে দিবসের আহার্য্য চাউল, ডাইল প্রভৃতি দ্রব্য হইতে এক মুষ্টি পরিমাণ ভিন্ন পাত্রে সঞ্চয় করিয়া রাখেন, সময়ে তাহাতে বিশেষ উপকার হয় এবং অতিথি অভ্যাগত আসিলে গৃহে দ্রব্যাদি না থাকিলেও উক্ত সঞ্চিত দ্রব্যাদি দ্বারা তাহার সংকার করিতে পারেন।

সঞ্চয়ের পরীক্ষা।—এণ্ড্রু কার্ণেগীর নাম সকলেই শুনিয়া থাকিবেন। তিনি ব্যবসায় করিয়া এত অর্থ উপার্জ্জন করিয়াছেন যে শিক্ষা বিস্তারের জন্য অকাতরে লক্ষ লক্ষ টাকা ব্যয় করিয়াছেন। তাঁহার

উপদেশ এই যে, যে বালককে ২৲ টাকা দিলে একমাস পরে সে দুই টাকা বাহির করিতে পারে, তাহাকেই ব্যবসায় করিতে মূলধন দেওয়া যাইতে পারে।

বালকদিগকে সমান পরিমাণ ভাত ও তাহার উপযুক্ত ব্যঞ্জন দিয়া ২।৪ দিন দেখিলেই বুঝিতে পারিবে শেষ সময় কাহার ব্যঞ্জন কি ভাত বেশী থাকে। ভাত বেশী থাকিলে অমিতব্যয়ী, ব্যঞ্জন বেশী থাকিলে মিতব্যয়ী মনে করা যাইতে পারে। এক জাতীয় ভাল ও মন্দ দ্রব্য দুইটা পাইয়া যে আগে মন্দ দ্রব্য ব্যবহার করে, সে মিতব্যয়ী।

আমাদের গ্রামে একজন নিরক্ষর রজক ছিল, ঋণদান তাহার ব্যবসায় ছিল। কোনও লোক তাহার নিকটে টাকা ধার চাহিতে গেলে সে খাতককে তামাক খাওয়ার জন্য অনুরোধ করিয়া এক কলিকা স্থলে দেড় কলিকা তামাক সাজিতে দিত। সেই সময় ঋণপ্রার্থী দেড় কলিকা তামাক সাজিলে তাহাকে টাকা ধার দিত না, কারণ সে মিতব্যয়ী নহে, সে ঋণ পরিশোধ করিতে পারিবে না। সে এক কলিকাস্থলে দেড় কলিকা তামাক সাজিয়াছে, অতএব ১৲ টাকা স্থলে ১॥০ টাকা খরচ করিবে। সামান্য বিষয়ে যাহারা অমিতব্যয়ী তাহারা বৃহৎ বিষয়েও অমিতব্যয়ী হইয়া থাকে। পোষাক এবং দোকান ঘরের অবস্থা দ্বারা মিতব্যয়িতা পরীক্ষা করা যায়।

সঞ্চয়ের প্রচারক।—সংসারে অর্থাভাবে যত লোক কষ্ট পায় তন্মধ্যে অধিকাংশেরই কারণ অমিতব্যয়িতা। আমার বিশ্বাস বঙ্গদেশীয় কৃষকগণ সঞ্চয়ী হইলে তাহাদিগকে দুর্ভিক্ষের যন্ত্রণায় কষ্ট পাইতে হইত না। লোকেরা ধর্ম্ম প্রচারের জন্য বহু অর্থব্যয় করিয়া থাকেন, সঞ্চয়-প্রচারের জন্য তাহার কতক অর্থ ব্যয় করিলে বিশেষ উপকার হইত।

অতিরিক্ত বা রিজার্ভ ব্যয়।—ব্যবসায়ী বা গৃহী মাত্রকেই প্রত্যেক বিষয়েই কিছু রিজার্ভ রাখা উচিত। রিজার্ভ রাখিলে সর্ব্বদা কিছু

অর্থ ক্ষতি হয় বটে কিন্তু অনেকটা নিশ্চিন্ত থাকা যায়। টাকা, কর্ম্মচারী, স্থান প্রভৃতি সমস্তই কিছু রিজার্ভ (অর্থাৎ margin) রাখা উচিত। এই ব্যয় সঞ্চয়েরই নামান্তর।

ব্যবসায়ীর ব্যয়।—ব্যবসায়ীর খরচের মাত্রা যথাসম্ভব কম রাখা উচিত, কারণ আগামী মাসে বা বর্ষে কি আয় হইবে জানা নাই। আয় অনুসারে খরচ না করিলে লোকসান হইবার সম্ভাবনা।

কর্ম্মোপজীবীর ব্যয়।—অধিকাংশ কর্ম্মোপজীবী তাহাদের সমস্ত আয় খরচ করিয়া ফেলেন, কেহ কেহ বা ঋণও করেন। যাঁহারা সাধারণ জীবনযাত্রা নির্ব্বাহের জন্যই ধার করেন, আকস্মিক বিপদে তাঁহাদের দুর্গতি চিরকাল। আহারের বা ব্যবহারের দ্রব্যাদি সস্তা হইলে তাঁহারা অতি ব্যয় করিয়া থাকেন। তাঁহারা ৵০ দুই আনা সের হিসাবে ⁄১ সের দুগ্ধ কিনিতে যাইয়া দর সস্তা দেখিলে অর্থাৎ ⁄০ এক আনা হিসাবে সের হইলে ⁄১ সের স্থলে ⁄৪ সের দুগ্ধ ক্রয় করেন। তাহা না করিয়া ⁄১ সের ক্রয় করাই উচিত; অন্ততঃ ⁄২ দুই সের খরিদ করিতে পারেন অর্থাৎ তাঁহাদের বজেটের (ব্যয়ের নির্দ্দিষ্ট সীমার) মধ্যে থাকা কর্ত্তব্য; তবে তাঁহারা এইরূপও করিতে পারেন যে সস্তার দিনে ⁄৪ সের দুগ্ধ ক্রয় করিয়া অন্য দিনে দুগ্ধ না কিনিতে পারেন, কিন্তু তাহাতে স্বাস্থ্য ঠিক থাকে না।

অতিরিক্ত ব্যয় বা অপব্যয়।—অল্প বেতনভোগী অথচ অমিতব্যয়ী ও দূরদৃষ্টিবিহীন প্রতিবাসিগণ তাহাদের স্ব স্ব স্ত্রী পুত্রকে অনাবশ্যক মনোরঞ্জক ও অল্পকাল স্থায়ী দ্রব্যাদি ক্রয় করিয়া দিতেছে দেখিলে অধিক আয়শীল অথচ মিতব্যয়ী ব্যক্তির স্ত্রী পুত্রেরা উক্তবিধ দ্রব্যাদি ক্রয় করিয়া দিতে গৃহস্বামীকে অনুরোধ ও আবশ্যক হইলে অনুযোগও করিয়া থাকেন। এ সব ক্ষেত্রে টাকা হাতে রাখিয়া স্ত্রী পুত্রের ইচ্ছার বিরুদ্ধে কার্য্য করা অত্যন্ত কঠিন। কিন্তু এইরূপ

অপব্যয় হইতে সাবধান না হইতে পারিলে অর্থসাচ্ছল্য হয় না সুতরাং দুঃখ পাইতে হয়। উপার্জ্জনকারী ব্যবসায়ে বা অন্যরূপে যত ধনই উপার্জ্জন করুক না কেন, মিতব্যয়ী না হইলে তাহার কখনও অর্থ-সাচ্ছল্য হয় না।

অপচয়।—মালিক এবং অধিকাংশ কর্ম্মচারী, টাকা এবং মূল্যবান জিনিষগুলি সযত্নে রক্ষা করে। অল্প মূল্যের দ্রব্যাদির যত্ন কর্ম্মচারীরা প্রায়ই কম করে। মালিক যদি সেই ক্ষেত্রে উক্ত দ্রব্যাদি রক্ষা না করেন তবে অপচয় হইয়া থাকে এবং তিলে তিলে তাল প্রমাণ ক্ষতি হয়। গভর্ণমেণ্ট সামান্য সামান্য অব্যবহার্য্য জিনিষ বিক্রয় করিয়া প্রভূত আয় করিয়া থাকেন।

অপচয়ী লোকেরা কখনও স্বচ্ছল হয় না। এবং যাহারা অপচয় করে না, তাহাদের কখনও অর্থাভাব হয় না, ইহা আমি অনেক স্থলে দেখিয়াছি।

আমার বিশ্বাস, অপচয়কারী কর্ম্মচারীরা তাহাদের কৃত অপচয়ের ফল ভোগ করে, তাহাতে মিতব্যয়ী মনিবের ক্ষতি হয় না, বরং অন্যদিকে লাভ হইয়া ক্ষতিপূরণ হয়, অপচয়কারী কর্ম্মচারীর অন্যদিকে ক্ষতি হয়।

(খ) অধ্যবসায়।

অধ্যবসায় না থাকিলে জগতে কোন কার্য্যই ভালরূপ সম্পাদিত হইতে পারে না। বিলাতের জ্যেষ্ঠাধিকারের আইনানুসারে দ্বিতীয়াদি পুত্রেরা সম্পত্তি পায় না, কিন্তু জীবনের শেষভাগে অধ্যবসায় গুণে প্রায়ই অন্য পুত্রদিগকে প্রথম পুত্র অপেক্ষা ধনী হইতে দেখা যায়।

ব্যবসায়রাজ্যে নিশ্চেষ্টভাবে দাঁড়াইয়া থাকিবার যো নাই, যথা, জন-স্রোত; একদল লোক পথ দিয়া দৌড়াইয়া যাইতেছে, তুমি পথে দাঁড়াইয়া আছ। তোমাকে হয় তাহাদের সঙ্গে সঙ্গে তাহাদের সমান দৌড়াইতে হইবে, নয় পথ ছাড়িয়া একপার্শ্বে দাঁড়াইতে হইবে, আর তাহা না হইলে ধাক্কার চোটে মাটিতে পড়িতে হইবে। ব্যবসায়-

রাজ্যেও তদ্রূপ, হয় খাটিবে, নয় কাজ বন্ধ করিয়া দিবে, নতুবা তোমাকে অকৃতকার্য্য হইতে হইবে।

মনোযোগ।—অনেকেই নিজের কার্য্যে যত মনোযোগী হয়, মনিবের কার্য্যে তত মনোযোগী হইতে পারে না। "আপনি চাষা উত্তম ক্ষেতি" "No eye like master's eye" কিন্তু প্রধান ও ভাল কর্ম্মচারীদের মনোযোগ ঠিক মনিবের মতই হয়। যেখানে প্রধান কর্ম্মচারীর মনোযোগ মনিবের মনোযোগের মত না হয়, সেই ব্যবসায় বেশী দিন চলে না। অধ্যবসায় ও মনোযোগ, বিদ্যা ও বুদ্ধির অভাব পূরণ করে। বিদ্যা ও বুদ্ধির সাহায্য পয়সা দিয়া অন্যের নিকট হইতে পাওয়া যায়। কিন্তু অধ্যবসায় ও মনোযোগ নিজের না থাকিলে কোন রকমে পাওয়া যায় না। বহু সংখ্যক পরিচিত লোক থাকিলে বহু গ্রাহক পাইতে পারে। কিন্তু ব্যবসায়ী নিজে মনোযোগী না হইলে গ্রাহক রক্ষা করিতে পারে না।

যাহার যত স্বার্থ তাহার মনোযোগ তত বেশী। অনেক সময় বড় উকিল অপেক্ষা ছোট উকিল বা বুদ্ধিমান্ মোকদ্দমাকারী নিজে মোকদ্দমা বেশী বুঝে। কারণ তাহার স্বার্থ ও মনোযোগ বেশী। এই কারণেই সময় সময় বড় ডাক্তার অপেক্ষা ছোট ডাক্তার রোগ বেশী বুঝে।

কার্য্যতৎপরতা।—কার্য্যতৎপরতায় গ্রাহক বৃদ্ধি হয়।

মুলতবি।—পারতপক্ষে কাজ মুলতবি রাখিবে না, যদি থাকে নোটবুকে লিখিয়া রাখিবে, নচেৎ ভুল হইতে পারে। অধিকন্তু এই সব অবান্তর বিষয় মনে রাখিতে চেষ্টা করিয়া মস্তিষ্ক ক্লান্ত করা উচিত নহে। কোন সামান্য কার্য্য মুলতবি পড়িলে অধ্যক্ষের তাহাতে বিশেষ দৃষ্টি আবশ্যক, নতুবা কার্য্য উদ্ধার হয় না।

তন্ময়তা।—কোনও বিষয়ে এক মন প্রাণ হইয়া, আহার নিদ্রার প্রতি বিশেষ দৃষ্টি না রাখিয়া চেষ্টা করার নামই তন্ময়তা।

"তাঁরে না ভাবিলে তিলে তিলে, দণ্ডে দণ্ডে না ভাবিলে, শুধু মুখের কথায় গৌরচাঁদ কি মিলে"? ইহা সাধুদের কথা, ব্যবসায় সম্বন্ধেও ইহা খাটে।

তন্ময় হইতে হইলে কর্ত্তব্য কার্য্যের সংখ্যা যথাসম্ভব কমাইতে হয়। অনেক হোমিওপ্যাথিক ডাক্তারখানার স্বত্বাধিকারীকে ডাক্তার হইতে দেখিয়াছি, যদিও ভাল ডাক্তার হইতে পারেন নাই। ডাক্তার হইয়া পড়িলে, তন্ময়তা নষ্ট হয় এবং ব্যবসায়ের উন্নতির বাধা হয়; এই ভয়ে আমি ডাক্তারী পুস্তক পড়ি নাই।

ব্যবসায়ে কৃতকার্য্য হইতে হইলে ব্যবসায়ই জ্ঞান, ব্যবসায়ই ধ্যান করিতে হয়, কিন্তু চাকুরিতে বোধ হয় ওরূপ তন্ময় হইতে হয় না; কোন কোন ব্যক্তিকে আফিস হইতে বাড়ীতে কাজ লইয়া আসিতে দেখা যায় বটে, কিন্তু বাহ্যতঃ ব্যবসায়ীর ন্যায় কার্য্য বিষয়ে তাহাদের সেরূপ উদ্বেগ বা মনঃসংযোগ দেখা যায় না। তবে, চাকুরিতে যাহারা তন্ময় হয় তাহারা শীঘ্রই উপরে উঠিয়া যায়। ব্যবসায়ীকে প্রথম অবস্থায় যেরূপ শারীরিক পরিশ্রম করিতে হয়, সেইরূপ চিন্তাও করিতে হয়। ব্যবসায়ীকে অবসর সময়ে এবং রাত্রিতে শুইয়া শুইয়া পরদিনের কর্ত্তব্য স্থির করিয়া রাখিতে হয়; যে তাহা না করে সে ভাল ব্যবসায়ী হইতে পারে না।

ধর্ম্মপিপাসু ব্যক্তিগণের পক্ষে ব্যবসায় কার্য্য ততদূর প্রশস্ত নহে। কারণ ঈশ্বরানুরক্তি দ্বারা তন্ময়তা লাভ করিয়া যাঁহারা ধন্য হইতে চাহেন, তাঁহাদের পক্ষে ব্যবসায়ই একমাত্র ধ্যান, একমাত্র জ্ঞান হওয়া সুকঠিন। দুইটী বিরুদ্ধ বিষয়ে এক সঙ্গে তন্ময়তা লাভ অসম্ভব। ধর্ম্মপিপাসু ব্যবসায়ী যদি ঈশ্বর চিন্তাতেই সর্ব্বদা নিমগ্ন থাকেন তাহা হইলে ব্যবসায় কার্য্যে অবহেলা করায় তাঁহাকে নিশ্চয়ই ব্যবসায়ে অকৃতকার্য্য হইতে হইবে, তবে যিনি জনকরাজার ন্যায় দুইদিকই বজায় রাখিতে পারেন, তাঁহার পক্ষে ইহার ব্যতিক্রম হইতে

পারে, কিন্তু সেইরূপ লোক দুর্লভ। যাঁহারা ঈশ্বর চিন্তাতেই কিছু সময় অতিবাহিত করিতে চাহেন, তাঁহাদের পক্ষে কেরাণীগিরি চাকুরি স্বীকার করা সুবিধাজনক। আফিসে কার্য্য করিবার নির্দ্দিষ্ট সময় ব্যতীত অন্য সময়ে তিনি ধর্ম্মতত্বের আলোচনা করিতে পারেন। কোন কোন কারিকরির কাজের সঙ্গে সঙ্গে ভগবানের নাম করা যায়। মহাত্মা কবীর বস্ত্রবয়ন ব্যবসায়ী ছিলেন। তিনি বস্ত্রবয়নের সঙ্গে সঙ্গে ভগবানের নাম করিতেন। যুগীরা বোধ হয় বাস্তবিকই ধর্ম্মপিপাসু ছিল এবং তজ্জন্যই কাপড় বুনার কাজ নিয়াছিল। তাহাদের মধ্যে অনেকের নাথ উপাধি আছে। সন্ন্যাসীদের মধ্যেও নাথ নামে এক সম্প্রদায় আছে। তাহাতেও বুঝা যায় বাস্তবিক সাধনা করাই তাহাদের কার্য্য ছিল।

স্থান পরিবর্ত্তন—ডাক্তার, উকিল প্রভৃতি একস্থানে কিছুকাল থাকিয়া প্রসার ভাল না হইলে স্থান পরিবর্ত্তন করে। তাহাতে স্থান সম্বন্ধে তন্ময়তা নষ্ট করে, কাজেই কোথাও যাইয়া সুবিধা করিতে পারে না। সুপ্রসিদ্ধ ডাক্তার প্রতাপচন্দ্র মজুমদার মহাশয়ের মুখে শুনিয়াছি, তিনি তাঁহার হোমিওপ্যাথিক স্কুলের উত্তীর্ণ জনৈক ছাত্রের প্রশ্নের উত্তরে বলিয়াছিলেন, "তুমি যেখানে ইচ্ছা যাইয়া প্র্যাক্‌টীস্ কর, কিন্তু ৩ বৎসর ঐ স্থান পরিত্যাগ করিও না, তবেই ব্যবসায় ভাল চলিবে"।

নিষ্ঠা।—নিয়ম ব্যতীত কোন কার্য্যই সুচারুরূপে সম্পন্ন হইতে পারে না। কর্ম্মচারিবর্গের মধ্যে নিয়মরক্ষা (descipline) করিতে না পারিলে তাহারা যথেচ্ছাচারী হয় ও কার্য্য নষ্ট করে।

সাবধানে নিয়ম প্রণয়ন করিয়া নিজে তাহা সতর্কতার সহিত প্রতিপালন করা উচিত, নিয়মকর্ত্তাকে নিয়ম ভঙ্গ করিতে দেখিলে, তাঁহার অধীন ব্যক্তিরা কখনই নিয়মগুলির সম্যক্ মর্য্যাদা রক্ষা করিবে না। অধিকন্তু নিজে নিয়মের অমর্য্যাদা করিলে অন্যের নিকট হইতে তাহার সম্যক্ প্রতিপালন আশা করাও অন্যায়।

প্রত্যেক বিষয়ে নিয়মনিষ্ঠ ও কর্ত্তব্যনিষ্ঠ হইলে কাজের বিশেষ সুবিধা হয়। একনিষ্ঠ হইয়া কার্য্য করিলে কার্য্য নিপুণতার সহিত সম্পাদিত হয়। নিষ্ঠার অভাব থাকিলে তেমন বিচক্ষণ লোকও নিপুণতার সহিত কার্য্য করিতে পারে না।

জেদ ঃ—(১) জেদ ভাল কাজে উচিত, মন্দ কাজে অনুচিত। সন্তান ও ভৃত্যকে যে কার্য্য করিতে আদেশ করা যাইবে, তাহারা না করিতে চাহিলে জেদ করিয়া তাহা করান আবশ্যক, নতুবা ভবিষ্যতে তাহারা আদেশ অবজ্ঞা করিতে শিখিবে। কিন্তু কাহাকেও তাহার প্রকৃতিবিরুদ্ধ কার্য্য করিবার আদেশ না দিয়া চলে কি না সেই দিকেও দৃষ্টি রাখা উচিত। (২) নীলামে জেদ করিয়া দ্রব্যাদির মূল্য অনর্থক বৃদ্ধি করা উচিত নহে। (৩) অন্যায়ের বিরুদ্ধে সর্ব্বদা জেদ করা মানুষ মাত্রেরই কর্ত্তব্য।

শ্রমশীলতা ঃ—ব্যবসায়ীকে যে অত্যন্ত পরিশ্রমী হইতে হয় ইহা বলা নিষ্প্রয়োজন। যেরূপ পরিশ্রম করিলে চাকুরিতে খ্যাতি লাভ করা যায়, ব্যবসায়ে তাহা অপেক্ষা অনেক অধিক পরিশ্রম করিতে হয়। বিশেষতঃ ব্যবসায়ের প্রথম অবস্থায় হাড়ভাঙ্গা পরিশ্রমের প্রয়োজন। প্রথমে অতিশয় পরিশ্রম করিয়া ব্যবসায় একবার ঠিক করিয়া লইতে পারিলে, এবং উপযুক্ত কর্ম্মচারী পাইলে. পরে স্বত্বাধিকারী অল্প পরিশ্রমে সম্পূর্ণ পারিশ্রমিক পাইতে পারেন। কিন্তু সর্ব্বদা কার্য্য করার জন্য প্রস্তুত থাকিতে হইবে এবং বেগতিক দেখিলেই হাল ধরিতে হইবে।

সাধুভাবে খাটিলে তাহার ফল পাইবেই।" Honest labour must be rewarded" শিশু, বৃদ্ধ, পীড়িত ও পেন্সনার ব্যতীত সকলকেই স্ব স্ব জীবিকার জন্য পরিশ্রম করা উচিত, যে তাহা না করে সে পৃথিবীর অনিষ্টকারী। অধিকন্তু পরিশ্রম ব্যতীত শরীর এবং মন ভাল থাকে না।

পুরাতন শ্রেণীর গরীব ব্যবসায়ীরাও আমাদের ধনীদের তুলনায় আহার বিহারে অধিক ধনী অথচ কাজের সময় আবশ্যক মত মুটের মত কাজ করিয়া থাকে। তাহাদের মধ্যে খুব গরীব নাই। বাজারে গিয়া খাদ্য দ্রব্য কিনিবার সময় তাহারা অধিক মূল্যে ভাল জিনিষ কিনিয়া লইয়া যায়, ভাল ও পরিষ্কার পোষাক পরে, স্থখে স্বচ্ছন্দে থাকায় তাহাদের চেহারা স্থন্দর হয়, কিন্তু তাহারা হাট করিতে যাওয়ার সময় ২০।৩০ সের জিনিষ মাথায় করিয়া হাটে লইয়া যাওয়াকে অপমান বা কষ্টকর মনে করে না।

অকৃতকার্য্যতা। ব্যবসায়ীর পক্ষে সতর্কতা বিশেষ আবশ্যক, কিন্তু এই সতর্কতা সত্ত্বেও লোককে হয়ত বারংবার বিফলকাম হইতে হইবে, তাহাতে দমিলে চলিবে না আবার বল সঞ্চয় করিয়া উৎসাহের সহিত কার্য্য করিতে হইবে। প্রবাদ আছে, "Failure is the pillar of success".

আর যে ব্যবসায়ী প্রথম হইতেই লাভ করিতে থাকে তাহার ব্যবসায়জ্ঞান তেমন পরিপক্ক হয় না; ক্রমশঃ লাভ করিতে করিতে সাহস বাড়িয়া যায় এবং অসমসাহসিক কার্য্যে হাত দিয়া লোকসান করিয়া ফেলে। আমার হোমিওপ্যাথিক ও এলোপ্যাথিক ব্যবসায়ে লাভ হওয়াতে সাহস অত্যন্ত বাড়িয়া যাওয়ায় লোহার কারখানা করিয়া তাহাতে ১৮ হাজার টাকা লোকসান দিতে হইয়াছিল। কিন্তু এই অকৃতকার্য্যতায় আমার অনেক শিক্ষা হইয়াছে। যাহার ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া লাভের সঙ্গে সঙ্গে মধ্যে মধ্যে লোকসান হয় তাহার পরিপক্কতা জন্মে এবং অসমসাহসিক কার্য্য করিতে সাহস হয় না, স্থতরাং তেমন লোকসান হয় না। পুরাতন ব্যবসায়ীরা বলে "যে ব্যবসায়ে প্রথম বেশী লাভ হয় তাহাতে শেষে কম লাভ হয়।"

বড় বড় ব্যবসায়ীর জীবন আলোচনা করিলে দেখা যায় যে নিরবচ্ছিন্ন উন্নতি প্রায় কাহারও ভাগ্যে ঘটে না।

বাধা ঃ—ব্যবসায়রাজ্যে বাধা পাওয়া অনেকটা স্বাভাবিক বলিয়াই বোধ হয়। ব্যবসায়ের স্থান, মূলধন, কর্ম্মচারী প্রভৃতি সম্বন্ধে বাধা উপস্থিত হইলে বুঝিতে হইবে যে, উক্ত সমস্ত বিষয় সংগ্রহের বা নির্ব্বাচনের উপায় ঠিক হয় নাই ; তজ্জন্য উক্ত উপায় ত্যাগ করিয়া পুনর্ব্বার বিশেষ চিন্তা করিয়া অপেক্ষাকৃত আরও সহজ উপায় আবিষ্কার করিয়া তদনুসারে কার্য্য আরম্ভ করা উচিত। যতক্ষণ পর্য্যন্ত পুনর্ব্বার বিশেষ বাধা আসিয়া কার্য্য করা একরূপ অসম্ভব করিয়া না তোলে, ততক্ষণ পর্য্যন্ত কার্য্য করা উচিত। বিশেষ বাধা উপস্থিত হইলেই বুঝিতে হইবে যে, ভগবান উক্ত কার্য্যে আর অগ্রসর হইতে নিষেধ করিতেছেন।

অসুবিধা ঃ—সংসারে প্রায় প্রত্যেক কার্য্যেই অসুবিধা আছে। অধ্যবসায়ী লোকেরা অসুবিধা নিয়াই কাজ করে, তবে বিশেষ অসুবিধাগুলি দূর করিবার জন্য যথাসাধ্য চেষ্টা করে। অলস লোকেরা অসুবিধার আপত্তি দিয়া একে একে অনেক কাজ ছাড়িয়া পরে আর কোন কাজ করিতে চায় না, অলসভাবে কালযাপনই সুবিধা মনে করে।

(গ) বুদ্ধি।

নীতি শাস্ত্রে কথিত আছে (১) "বুদ্ধির্যস্য বলং তস্য অবোধস্য কুতোবলম্।" (২) "নির্ব্বোধ মিত্র অপেক্ষা সুবোধ শত্রুও ভাল।"

বুদ্ধি বাড়ে ও কমে ঃ—যাহার বুদ্ধি যে পরিমাণই থাকুক, একদিকে বেশী চালনা করিলে অন্যদিকে অত্যন্ত কমিয়া যায় ; এই জন্যই ন্যায়শাস্ত্রের তীক্ষ্ণ বুদ্ধিবিশিষ্ট পণ্ডিতগণ সংসার বিষয়ে নিতান্ত অনভিজ্ঞ হইয়া থাকেন। অধ্যবসায় ও একাগ্রতা বুদ্ধি বৃদ্ধি করে। ব্যবসায় চলিলে বুদ্ধি বাড়ে, না চলিলে কমে। পুরাতন ব্যবসায়ীরা বলে, "চলিলে চল্লিশ বুদ্ধি, না চলিলে হতবুদ্ধি।"

বিপদকালে হ্রাস হয়, কেহ কেহ বলেন অলস লোকেদের ধন বৃদ্ধি হইলে বুদ্ধি কমে। অতিরিক্ত শারীরিক পরিশ্রম করিলে এবং অতিরিক্ত মুখস্থ করিলে বুদ্ধি হ্রাস হয়। আমি এক এক সময় এমন নির্ব্বোধের কার্য্য করিয়া ফেলি, অন্য সময়ে তাহা মনে হইলে লজ্জা বোধ হয়। এরূপও দেখা যায় যে কোন লোক এক বিষয়ে কিছুই বুঝে না বা কম বুঝে, কিন্তু অন্য বিষয়ে খুব বেশী বুঝে।

পূর্ব্বোক্ত গুণগুলির সহিত বুদ্ধি থাকিলে ভাল ব্যবসায়ী হইতে পারে। যাহার বুদ্ধি যত অধিক সে ব্যবসায়ে সাধারণের সুবিধাজনক তত নূতন পন্থা আবিষ্কার করিয়া উহার শ্রীবৃদ্ধি সাধন করিতে পারে।

চঞ্চল ও অসৎ বুদ্ধি।—অত্যধিক বুদ্ধিমান লোক প্রায় বড় হইতে পারে না। "অতি বুদ্ধির গলায় দড়ি"; তাহাদের অসীম বুদ্ধি তাহাদিগকে অধীনতা ও বশ্যতা স্বীকার করিতে দেয় না, সকল কার্য্যে তাহাদের মন লাগে না, প্রখর বুদ্ধির প্রভাবে উহারা অনেক কার্য্যেই দোষ দেখে, সুতরাং এই প্রকার লোকের কার্য্যক্ষেত্র সঙ্কীর্ণ হইয়া পড়ে, অতএব উন্নতির সম্ভাবনাও অল্প হইয়া যায়। কিন্তু এই সঙ্কীর্ণ কার্য্যক্ষেত্রেও যদি ভাগ্যক্রমে ইহারা স্বীয় তীক্ষ্ণ বুদ্ধির উপযোগী কোন কার্য্য পায়, তাহা হইলে উন্নতির চরম শিখরে উপনীত হইতে পারে।

স্থির ও সৎবুদ্ধি।—মধ্যবিত্ত বুদ্ধিমান ব্যক্তিগণ সাধারণতঃ আপোষ প্রকৃতির হয়, তাহাদের বুদ্ধিও থাকে এবং তাহারা বশ্যতা স্বীকার করিতেও কুণ্ঠিত হয় না, কাজে কাজেই তাহাদের সাংসারিক উন্নতির যথেষ্ট সম্ভাবনা থাকে।

অল্প বুদ্ধি।—যদি কোন ব্যক্তির বুদ্ধি অল্প থাকে ও তিনি নিজে ইহা অনুভব করেন তাহা হইলে বিশেষ ক্ষতি নাই;

কারণ ধৈর্য্য ও ক্ষমতা থাকিলে সামান্য বুদ্ধির দ্বারাও সংসারে উন্নতি করা যায়। কিন্তু বুদ্ধি না থাকা সত্ত্বেও যদি কেহ বুদ্ধিমত্তার অভিমান করে, তবেই অমঙ্গলের আশঙ্কা। অল্প বুদ্ধিমান লোকেরা নিজেকে অন্য সকল অপেক্ষা বেশী বুদ্ধিমান মনে করে, "দেড় আক্কেলী বুদ্ধি" অর্থাৎ তাহার নিজের বুদ্ধিকে ষোল আনা এবং বাকী পৃথিবীশুদ্ধ সকলের বুদ্ধিকে আট আনা মনে করিয়া থাকে।

মার্জ্জিত বুদ্ধি বা পক্ক বুদ্ধি ;—মানুষের যতই বয়স হইতে থাকে ততই সংসারের নানারকম অবস্থা দেখিয়া ও নানারকম বিপদ সম্পদ ভোগ করিয়া সে বহুদর্শী হয়; সুতরাং বুদ্ধি পক্ক ও মার্জ্জিত হইতে থাকে। সম্ভবতঃ এই জন্যই রাজারা বৃদ্ধলোক দেখিয়া মন্ত্রী নির্ব্বাচন করেন। নীতি বাক্য আছে "বৃদ্ধস্য বচনং গ্রাহ্যমাপৎকালে হ্যুপস্থিতে" এরং এই জন্যই বোধ হয় এক বৃদ্ধ পিতা মৃত্যুকালে পুত্রগণকে অনেক উপদেশের সঙ্গে এই উপদেশও দিয়াছিলেন যে, "তিন মাথাওয়ালা মানুষের উপদেশ নিবে"। (বৃদ্ধকালে শরীর শীর্ণ হয় এবং বসিলে দুইটি হাঁটু ও মাথা মিলিয়া তিন মাথার মত দেখায়)। তবে অনেক সময় বৃদ্ধ বয়সে মেধা কমে এবং সেই সঙ্গে সঙ্গে বুদ্ধিরও কতক অংশ কমিয়া থাকে।

বহু লোকের বুদ্ধি ;—একজনের বুদ্ধি যত বেশী থাকুক তাহা অধিকাংশ স্থলেই বহু লোকের মিলিত বুদ্ধি অপেক্ষা কম হয়। প্রবাদ আছে "দশে মিলি করি কাজ, হারি জিতি নাহি লাজ।"

(ঘ) সততা।

ব্যবসায়ে সততা ;—"সততায় ব্যবসায় চলে না" এক্ষণে অধিকাংশ লোকেরই এইরূপ ধারণা। তাহারা বলে ব্যবসায় করিতে হইলেই একটু এদিক ওদিক করিতে হয়, ইহা বড়ই ভুল বিশ্বাস।

যাহারা কেবল লাভ ক্ষতির হিসাব করিয়া সব কাজ করে, তাহাদের পক্ষেও সততা অবলম্বন লাভজনক। "Honesty is the best policy" যদি কোন ব্যক্তির কার্য্যে লোকের এইরূপ বিশ্বাস হয় যে, এই ব্যক্তি কাহাকেও ঠকায় না, এবং যদি সেই কথা সকলে জানিতে পারে তবে তাহার এত গ্রাহক জুটিবে ও অধিক মাল কাট্‌তির দরুণ এত লাভ হইবে যে, অসৎ ব্যবসায়ী সেরূপ লাভের কথা স্বপ্নেও ভাবিতে পারে না। কেহ কেহ সাধারণতঃ সততার সহিতই কার্য্য করে, কিন্তু যদি বুঝিতে পারে যে এই প্রতারণা কেহ টের পাইবে না, তবে সেই স্থলে প্রতারণা করে। কিন্তু ভগবানের এমন চক্র যে, সব প্রকাশ হইয়া যায়। সুতরাং কোন স্থলেই প্রবঞ্চনা লাভজনক নহে।

সত্যনিষ্ঠা।—সাধুরা বলেন সম্পূর্ণরূপে সৎ হইতে না পারিলে আত্মার শুদ্ধি হয় না ও ভগবানের নিকটস্থ হওয়া যায় না। কিন্তু হৃদয় হইতে মিথ্যার ভাব সম্পূর্ণরূপে দূর করা অতিশয় শক্ত কার্য্য। মিথ্যা যেন মস্তিষ্কের সঙ্গে লাগিয়াই রহিয়াছে। কোন বিষয় উপস্থিত হইলেই জলস্রোতের ন্যায় মিথ্যা কোথা হইতে আসিয়া উপস্থিত হয়। নিমন্ত্রণের কোন দ্রব্য অখাদ্য বুঝিয়া অখাদ্য না বলাও মিথ্যা।

সৎ ব্যবসায়ী।—সৎ ব্যবসায়ীকে সকলেই বিশ্বাস করে, কোন্ দেশে বাড়ী কোন্ জাতি বা কোন্ ধর্ম্মাবলম্বী তাহার বিচার করে না। অসৎলোকও সৎলোককে চিনে ও শ্রদ্ধা করে।

সৎলোককে অসৎলোক ঠকাইতে পারে না, ঠকাইলেও সাময়িক ঠকান হয়। কিছুকাল পর সৎলোকের অন্য রকমে ক্ষতিপূরণ হয়। অসৎলোকের অন্য রকমে ক্ষতি হয়, ইহা জীবনে অনেকবার দেখিয়াছি।

"সাধু যাহার ইচ্ছা ঈশ্বর তাহার সহায়"। সত্য গোপন থাকে না। "ধর্ম্মের ঢোল বাতাসে বাজায়"।

এখন ব্যবসায়ে সৎলোক কম বলিয়া অসৎ ব্যবসায়ী অতুল অর্থ উপার্জ্জন করিতেছে। শিক্ষিত, সৎ ও কর্ম্মঠ লোক ব্যবসায়ে প্রবেশ করিলে অল্প সময়ে বড় ধনী হইয়া পড়িবেন এবং অসৎ ব্যবসায়ীদের অধঃপতন হইবে।

সততার পরীক্ষা।—লোকের সততা পরীক্ষার সময় তিনি ত্রিসন্ধ্যান্বিত, নিত্যস্নায়ী, সাধুসঙ্গী, তিলক ও রুদ্রাক্ষধারী, প্রতিমূহূর্ত্তে হরিনাম উচ্চারণকারী কি না, তাহা না দেখিয়া সত্যবাদী, স্বার্থত্যাগী, পরোপকারী, পরের দেনা রাখিয়া নিজে সচ্ছল ব্যয় বা অপব্যয় করে কিনা, যে ঋণ শোধ করিতে পারিবে না এমন ঋণ করে কিনা, পুনঃ পুনঃ পরিশোধের দিন (মেয়াদ) পরিবর্ত্তন করে কি না, এই সব গুণ ধরিয়া বিচার করিলে সহজে লোক চিনা যাইবে। সৎলোক সৎলোকের প্রশংসা করে ও অসৎ লোকের নিন্দা করে। নেহাৎ নিন্দা না করিলেও প্রশংসা করে না। লোকের বন্ধু বান্ধব দিয়া লোক সৎ কি অসৎ তাহা বুঝা যায়। A man is known by the company he keeps. সৎ লোক সামান্য অসৎ কার্য্য করিলেও সহজে ধরা পড়ে।

ব্যবসায়ের সততা (Trade honesty) এবং রীতি নীতি ঃ—

শুনিয়াছি কোনও ব্যবসায়ী সম্প্রদায় সাধারণ লোকের প্রাপ্য টাকা যত বেশী আত্মসাৎ করিয়া দেউলিয়া হইতে পারে ততই গৌরব মনে করে। কিন্তু তাহারাও প্রথম মূলধনীর টাকা সুদে আসলে কড়া ক্রান্তিতে চুকাইয়া দেয় ; এরূপ না করাকে তাহারা অত্যন্ত অন্যায় মনে করে। তাহাতে লাভ এই হয় যে, তাহারা দেউলিয়া হইয়া পুনরায় ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইবার পূর্ব্বে তাহাদিগকে সর্ব্বপ্রথমে টাকা দিবার জন্য অনেক ধনীই ব্যস্ত হয়েন।

সাধারণ ব্যবসায়ীরা এক প্রকার জিনিষ একজনের নিকট ১৲ টাকায় বিক্রয় করিয়া ঐ প্রকার জিনিষ অন্য গ্রাহকের নিকট ১৷৹ টাকায় বিক্রয় করা অন্যায় মনে করে না, কিন্তু সংখ্যায় বা ওজনে কম দেওয়া অন্যায় মনে করে।

অপর ব্যবসায়ীর কর্ম্মচারীকে অধিক বেতনের প্রলোভন দিয়া নিজের ব্যবসায়ে নিযুক্ত করা এবং অন্যের দখলে যে দোকান ঘর আছে, তাহা অধিক ভাড়া দিয়া নিজে অধিকার করা ব্যবসায়ের পক্ষে নিতান্ত নিন্দনীয় কার্য্য। কর্ম্মচারীর পক্ষেও সামান্য সুবিধার জন্য মনিব পরিবর্ত্তন করা উচিত নয়, কারণ প্রবেশ করিবার সময় হয়ত সে অনেক অনুরোধ করিয়া প্রবেশ করিয়াছে এবং কার্য্য শিক্ষার সময় মনিবের অনেক ক্ষতি করিয়াছে।

তুলনা ;—এতকাল ব্যবসায় করিয়া আমার বিশ্বাস হইয়াছে যে ভারতবর্ষ মধ্যে বাঙ্গালীদের ব্যবসায়ে সততা অধিক। এখন ইউরোপীয় ব্যবসায়ীর প্রতি লোকের এত বিশ্বাস যে অনেক দেশীয় লোকও নিজের দোকানেই ইংরাজী নাম দিতেছে; ইহার কারণ কি? সাধারণের ধারণা যে, তাহারা মূল্য বেশী নেয়, কিন্তু জিনিস খাঁটী দেয়। ইহাতে বুঝা যাইতেছে যে ব্যবসায়ে সততার বিশেষ মূল্য আছে। সততা, দোকানের "সুপ্রতিষ্ঠিত যশের" (good will) মূল্য বৃদ্ধির একটি প্রধান কারণ।

অসৎ ব্যবসায়ী ;—অসৎ ব্যবসায়ীর সময় সময় বেশী লাভ হইতে দেখা যায়, কিন্তু তাহা বেশী দিন স্থায়ী হয় না। লাভের টাকা অন্য উৎপাতে নষ্ট হইয়া যায়। ব্যবসায়ের ভিত্তিতে সততা না থাকিলে বেশীদিন টিকে না, ইহা অনেক স্থলে দেখিয়াছি।

অসততায় খুচরা ব্যবসায় কতক চলিতে পারে কিন্তু পাইকারী ব্যবসায়ে খুব কম চলে। কারণ গ্রাহক সকল ব্যবসায়ী, তাহারা বিক্রেতার অসততা সহজে বুঝিতে পারে।

অসৎ লোকের সহিত ব্যবসায়।—অসৎ লোকের সহিত ব্যবসায়ে প্রথমে লাভ বা সুবিধা দেখিলেও তাহা করিবে না, কারণ ভবিষ্যতে এমন ঠেকা ঠেকিবে যে এক বৎসরের লাভ একদিনে নষ্ট হইয়া যাইবে।

অসৎ মনিব।—ব্যবসায়ীকে গ্রাহকের সহিত প্রতারণা করিতে দেখিলে তাহার অধীনস্থ সৎকর্ম্মচারীগণ তাহার কার্য্য পরিত্যাগ করিবে, নতুবা তাহারাও প্রতারণা শিখিয়া সময়ে নিজ প্রভুকেই ঠকাইবে।

উৎকোচ।—অপর ব্যবসায়ীর কোন কর্ম্মচারীকে কোনরূপ প্রলোভন দিয়া তাহার নিকট হইতে জিনিস সস্তা করিয়া খরিদ করা বা তাহার নিকট নিজের জিনিস অধিক মূল্যে বিক্রয় করার নাম ঘুষ। ঘুষ আর চুরি একই কথা। খাঁটি, নির্দ্দোষ এবং ঠিক ওজনের জিনিস পাওয়ার জন্য সময়ে সময়ে কর্ম্মচারীকে ঘুষ দিতে হয়, ইহাতে ঐ ব্যবসায়ীর সাক্ষাৎ সম্বন্ধে ক্ষতি হইতেছে না বটে, কিন্তু প্রকৃতপক্ষে পরোক্ষভাবে প্রতারণা-প্রথা প্রচলিত হইয়া ব্যবসায়ী সমাজকে কলুষিত করে, অথচ এইরূপ পাপ এড়ানও কঠিন। এখন ঘুষ ছাড়া প্রায় কোন কার্য্যই সম্পন্ন হয় না। ঘুষ অনেক প্রকার :—(১) টাকা, (২) জিনিস, (৩) অনুরোধ, (৪) কোনও রাজকর্ম্মচারী কোনও দেশহিতকর কার্য্যের সভাপতি হইলে তাহাকে চাঁদা দিয়া কার্য্য উদ্ধার করা, (৫) কোন ক্ষমতাপ্রাপ্ত লোকের ধর্ম্মমতের সায় দিয়া কার্য্য উদ্ধার করা, (৬) পরিচয় দ্বারা কার্য্য সাধন।

বখসিস।—কার্য্যান্তে পেয়াদা, মাঝি, গাড়োয়ান ও ছোট কর্ম্মচারী-দিগকে পারিতোষিক দেওয়াতে দোষ দেখি না, বরং সময়ে সময়ে কর্ত্তব্যের অতিরিক্ত পরিশ্রমের কার্য্য করান হয় বলিয়া পারিতোষিক দেওয়া উচিত, কারণ তাহাতে কাহারও ক্ষতি করা হয় না। কিন্তু অন্যায় কার্য্য করাইয়া বখসিস দেওয়া অবশ্যই ঘুষ।

পলিটিক্স ;—বর্ত্তমান অর্থ পালিশ করা মিথ্যা কথা। একজন অবিশ্বাসী লোক কোন বিশ্বাসের কার্য্যের ভার নিতে চাহিলে তাহাকে সেই ভার দেওয়া যাইতে পারে না। যদি বলা হয় "তোমাকে বিশ্বাস করি না" তবে বিষম ঝগড়া ও শত্রুতা হইবে। সুতরাং অন্য কোন রকম অজুহাত দিয়া তাহা দেওয়া হয় না। ইহাই পলিটীক্স। অনেক লোক নিয়া কাজ করিতে এই গুণ থাকা আবশ্যক; নতুবা অসন্তোষের সৃষ্টি হয়।

মিথ্যা প্রশংসাপত্র ;—ব্যবসায়ীগণ কর্ম্মচারীর দোষ দেখিয়া তাহাকে পদচ্যুত করিবার সময় পাছে তাহার অন্নকষ্ট হয় সেই ভয়ে তাহার দোষ গোপন করিয়া প্রশংসাপত্র দিয়া থাকেন; ইহাতে প্রকারান্তরে অন্য ব্যবসায়ীকে এই প্রশংসাপত্র দৃষ্টে ইহাকে নিযুক্ত করিয়া ক্ষতিগ্রস্ত হইবার উপায় করিয়া দেওয়া হয়; ইহাই মিথ্যা সাক্ষ্য দেওয়া। আদালতে যাইয়া মিথ্যা সাক্ষ্য দেওয়া অপেক্ষা ইহা উৎকৃষ্ট কার্য্য নহে।

প্রচলিত মিথ্যা ;—অনেক ভাল লোক অন্য সময়ে সততার অনুরোধে অত্যধিক ক্ষতি সহ্য করিতে পারেন; কিন্তু জেদের সময় বা শত্রু দমনের সময় অথবা সত্য মোকদ্দমার আনুষঙ্গিক প্রমাণ সংগ্রহের সময় তাঁহাদিগকেও মিথ্যা ব্যবহার করিতে দেখা যায়, ইহা সর্ব্বথা দূষণীয়। গভর্ণমেণ্ট, রেল কোম্পানী ও ষ্টীমার কোম্পানী প্রভৃতির কর্ম্মচারীদের দ্বারা নানারূপ লাঞ্ছিত হইতে হয় বলিয়া লোকের ইহাদের প্রতি ক্রোধ থাকে, তজ্জন্য তাহারা এই সকল প্রবল প্রতাপান্বিত পক্ষকে ঠকান দোষ মনে করে না, কিন্তু ইহা ভুল; কারণ এই সকল পক্ষ যে বিষয়ে ঠকে, সেই বিষয়ে তাহাদের দেখিবার লোক নাই বলিয়াই ঠকে, সুতরাং সেই স্থলে ইহারা দুর্ব্বল এবং ঠকান যে প্রকারের হউক না কেন তাহা ঠকান ত বটে। টিকেটে Not transferable লেখা থাকে; সুতরাং একজনের টিকেট অন্যে ব্যবহার করা অন্যায়।

ধর্ম্মের দোহাই ঃ—ব্যবসায়ে ধর্ম্মের দোহাই দিবার আবশ্যকতা নাই। সাংসারিক কাজে বা ব্যবসায়ে যে বেশী ধর্ম্মের কথা কয়, তাহাকে কেহ বিশ্বাস করে না। যদিও সময় সময় নিজের সততা বিষয়ে গ্রাহকের প্রতি ইঙ্গিত আসিয়া পড়ে, তথাপি যত অল্প উল্লেখ করা যায় ততই ভাল।

শপথ ঃ—"কথায় কথায় শপথ করে যেইজন, মিথ্যাবাদী শঠ নাই তাহার মতন" (কবিতাবলী)। কারণ মিথ্যাবাদীরাই শপথ করিয়া থাকে, যাহার কথায় বিশ্বাস হয় তাহার শপথ করিবার প্রয়োজন হয় না।

(ঙ) শৃঙ্খলা জ্ঞান।

শৃঙ্খলা দুই প্রকার। কার্য্যের শৃঙ্খলা ও দ্রব্যাদির শৃঙ্খলা।

কার্য্যের শৃঙ্খলা ঃ—অর্থাৎ (management) ইহা অধ্যক্ষের কার্য্য। শৃঙ্খলার সহিত কার্য্য করিলে অতি সহজেই কার্য্য সম্পন্ন হয়।

দ্রব্য শৃঙ্খলা ঃ—অর্থাৎ (arrangement) এই গুণ ষ্টোর কিপারের (মালবাবুর) বিশেষ দরকার। এই গুণটি জন্মগত বলিয়া আমার বিশ্বাস। বাল্যকাল হইতে অভ্যাস করিলে কালক্রমে কিয়ৎ পরিমাণে বৃদ্ধি পাইতে পারে। এই গুণ ব্যবসায়ীমাত্রেরই থাকা আবশ্যক। ব্যবসায়ীর পোষাক, টেবিল ও ঘর দেখিয়াই অনেক সময় জানা যায় যে তাহার শৃঙ্খলাজ্ঞান আছে কি না। বালকদের পাঠগৃহ ও কাপড় পরা দেখিলেই বুঝা যায় ইহাদের শৃঙ্খলা-জ্ঞান কেমন। সুশৃঙ্খল বাড়ী লক্ষ্মীযুক্ত হয়। এই সম্বন্ধে "ব্যবসায় পরিচালন অধ্যায়ের "কার্য্য প্রণালীতে" বিস্তৃতভাবে লিখা হইল।

ব্যবহারের দ্রব্য ধার দেওয়া ও লওয়া ঃ— সমর্থ পক্ষে ব্যবহারের জিনিষ ধার দিতে ও লইতে নাই; ধার দিলে সময় সময় বিশেষ অসুবিধা ভোগ করিতে হয়। জিনিষ ধার

লইয়া সময়মত প্রায় কেহই ফেরত দেয় না; কখন কখন নষ্ট করিয়া বা হারাইয়া ফেলে। নিত্য ব্যবহারের দ্রব্যাদি সকলেরই এক এক প্রস্থ রাখা উচিত। তবে অধিক মূল্যবান্ বা ক্বচিৎ ব্যবহারের দ্রব্য কখন কখন ধার না নিলে বা না দিলে চলে না। কিন্তু ধার দিলে এবং দ্রব্যটী সহজে নষ্ট হওয়ার মত হইলে যাহাকে ধার দেওয়া হইবে তাহার কাজ শেষ হইলেই নিজের লোক পাঠাইয়া আনাইয়া নেওয়া উচিত; তিনি কখন পাঠাইয়া দিবেন সেই ভরসায় বসিয়া থাকিলে হয়ত দ্রব্যটী নষ্ট হইয়া যাইতে পারে।

(চ) মেধা।

মেধা দুই প্রকার, মুখস্থ করা ও মনে রাখা। কণ্ঠস্থ করিবার মেধা থাকিলে পণ্ডিত হওয়া যায় এবং পরীক্ষায় উত্তীর্ণ হওয়া যায়। সন্ধ্যার মন্ত্র ও দুর্ব্বোধ্য স্তোত্রাদি অল্পকাল মধ্যে কণ্ঠস্থ করিতে অযথা পরিশ্রম হয়। পুস্তক দেখিয়া প্রত্যহ কয়েকবার পড়িলেই কিছু দিন মধ্যে তাহা অনায়াসে ও অজ্ঞাতভাবে হইয়া যায়। মনে রাখিবার মেধা ব্যবসায়ীর পক্ষে বিশেষ প্রয়োজন। যে যত বেশী কথা মনে রাখিতে পারে ও যত অধিক কার্য্যে উপযুক্তভাবে সেই সকল কথার প্রয়োগ করিতে পারে, তাহার তত অধিক উন্নতি হয়। ক্রেতাগণকে চেনা, তাহাদের নাম স্মরণ রাখা, দোকানে কোথায় কোন্ জিনিষ আছে তাহা মনে আঁকিয়া রাখা, জিনিসের পূর্ব্বের ও এখনকার দর, দেনা পাওনার হিসাব এবং করণীয় কার্য্য মনে রাখা, এই প্রকারের মেধাই ব্যবসায়ীর প্রয়োজন।

শৃঙ্খলা সহজে স্মরণ রাখিবার বিশেষ উপায়:—

সঙ্গে সর্ব্বদা একখানি স্মারক-পুস্তক (নোট বুক) রাখা ও যখন যে কথা মনে পড়ে তখনই তাহা ইহার মধ্যে লিখিয়া রাখা উচিত;

ইহার অভাবে আমাদের দেশে কাপড়ে গাঁট দেওয়া প্রভৃতি প্রথা প্রচলিত আছে। একটি দ্রব্য একজনকে দিতে হইবে বা মেরামত করিতে হইবে, তাহা মনে থাকে না; তখন ইহা সর্ব্বদা চোখে পড়ে এমন স্থানে রাখিয়া দেওয়া উচিত।

Violet, Indigo, Blue, Green, Yellow, Orange & Red এই ৭টী রংএর নাম সহজে মনে রাখিবার জন্য তাহাদের নামের আদ্যক্ষর দ্বারা Vibgyor শব্দ রচনা করা হইয়াছে।

অনেক স্থলে নামের দ্বারা ছড়া গাঁথিয়া লইলেও অনেক নাম সহজে মনে থাকে। কোন্ ইংরেজী মাস কত দিনে যায় তাহা স্মরণ রাখিবার জন্য ছড়া না থাকিলে অনেক অসুবিধা হইত।

অন্য কাজে যাওয়ার সময় ডাকে দিবার চিঠি সঙ্গে নিলে ও তাহা পকেটে রাখিলে ভুল হওয়ার সম্ভাবনা, অতএব তাহা হাতে রাখা উচিত। এতদ্ব্যতীত একটু চিন্তা করিলেই প্রত্যেক কাজে ভ্রম নিবারণের নানা উপায় উদ্ভাবন করা যাইতে পারে।

শুনিয়াছি ২৫০৲ মূল্যে স্মরণ শক্তি বৃদ্ধির পুস্তক "Pelman's System of Memory Culture পাওয়া যায়।

মেধাবৃত্তির অপব্যবহার।—অনেক মুখস্থ করিলে বুদ্ধি কমিয়া যায়। মৈথিল বেদাধ্যায়ী বৈদিকেরা ৩০ অধ্যায় যজুর্ব্বেদ মুখস্থ করে, তদ্দরুণ বুদ্ধি কমিয়া যায়। তজ্জন্য তাহাদিগকে "বোকা বৈদিক" বলিয়া নিন্দা করা হয়। তাহারা চণ্ডীও মুখস্থ করিয়া থাকে।

(ছ) বাক্‌সংযম।

বাক্‌সিদ্ধি।—যিনি সর্ব্বদা সত্য কথা বলেন, কখনও মিথ্যা কথা বলেন না তাঁহার বাক্‌সিদ্ধি হয়। তিনি যাহা বলেন তাহাই সত্য হয়, কখনও মিথ্যা কথা মুখে আসে না।

মিষ্টভাষিতা ;—দোকানদার মিষ্টভাষী হওয়া আবশ্যক। "সত্যং ব্রূয়াৎ প্রিয়ং ব্রূয়াৎ মা ব্রূয়াৎ সত্যমপ্রিয়ম্।"

ক্রোধী ব্যক্তি প্রায়ই মিষ্টভাষী হইতে পারে না, তজ্জন্য ক্ষণরাগী লোক ভাল বিক্রেতা হইতে পারে না এবং ভাল ম্যানেজারও হইতে পারে না। আমি ক্ষণরাগী বলিয়া পশ্চাতে বসিয়া মতলব করিতে ও আদেশ দিয়া চালাইতে পারি, কিন্তু বিক্রেতা হইতে পারি না।

যাহারা অধিক মিষ্টভাষী তাহারা প্রায়ই কার্য্য কিছু কম করে, মিষ্টভাষা দ্বারা কার্য্যের ক্ষতিপূরণ করিতে চাহে, তাহা অন্যায়।

মিতভাষিতা ;—সত্য কথা দ্বারা সংক্ষেপে জিনিষের দোষ গুণ বুঝাইয়া দিবে; বহুল বক্তৃতা করিলে তোমার সত্যকথন সম্বন্ধে সন্দেহ হইবে। যে কম কথা কহে তাহাকে লোকে বিশ্বাস ও সম্ভ্রম করে।

বহুভাষিতা ;—One who talks much must talk in vain. যে বেশী কথা বলে তাহাকে বাজে কথা কহিতেই হয়।

ইঙ্গিতে কথা ;—হাঁ, না, এসো, যাও প্রভৃতি কথা মুখে বলা অপেক্ষা হাতে বা মাথায় বলা সহজ।

মৌনব্রত ;—যতই বাক্‌সংযম করা যায় ততই একাগ্রতা ও কার্য্যকারিতা শক্তি বৃদ্ধি হয়, তজ্জন্যই কোন কোন সন্ন্যাসী মৌনব্রত অবলম্বন করেন। ৺কাশীধামে একজন বৃদ্ধা, পরিবারস্থ স্ত্রীলোকদের সহিত কলহ হইত বলিয়া মৌনব্রত অবলম্বন করিয়াছিলেন।

কথার উপর কথা কহা ;—একজন কথা কহিতেছে, তাহার কথা শেষ না হইতে অন্যের কথা কহা অন্যায়। যদি নিতান্ত প্রয়োজনীয় কথা বলিবার থাকে, তাহার অনুমতি নিয়া সংক্ষেপে বলা উচিত।

তর্ক :—উভয়পক্ষ সত্যানুসন্ধিৎসু হইলে তর্কে লাভ আছে। ইহার মধ্যে কাহারও সত্যনিষ্ঠার অভাব এবং পরাজয় করিবার ভাব থাকিলে তাহা বুঝা মাত্র অপর পক্ষের তর্ক বন্ধ করা উচিত। শিষ্যকে ভালরূপ বুঝাইবার জন্য গুরুশিষ্যে তর্ক আবশ্যক। বিভিন্ন ধর্ম্মাবলম্বীর তর্ক অনেক সময়েই নিস্ফল হয়। "কুতর্ক করিলে সত্য জানা নাহি যায়"। তর্কের সময় একজনের কথা শেষ না হওয়া পর্য্যন্ত অন্যের নীরব থাকা উচিত।

অভিজ্ঞ ব্যবসায়ীর সহিত সশ্রদ্ধ চিত্তে সত্যানুসন্ধিৎসু হইয়া তর্ক করা কর্ত্তব্য। ইহাতে অনেক নূতন জিনিষ শিক্ষা করার সুযোগ পাওয়া যায়।

বাক্‌চতুর ও বাক্যব্যবসায়ীর কথা খুব ভাবিয়া চিন্তিয়া বিশ্বাস করিতে হয়। কারণ তাহারা এক কথারই আবশ্যকমত নানা রকম ব্যাখ্যা করে।

মুদ্রাদোষহীনতা :—অনর্থক পুনঃপুনঃ কোন কথা বলা বা অঙ্গভঙ্গী করাকে মুদ্রাদোষ বলে। কথাবার্ত্তার সময় যাহাতে মুদ্রাদোষ না হয় তজ্জন্য সাবধান থাকা উচিত। নিজের মুদ্রাদোষ বুঝিতে পারা যায় না, নিজে বুঝিতে পারিলে মুদ্রাদোষ থাকিতে পারে না। কোন বন্ধুর মুদ্রাদোষ থাকিলে তাহাকে তাহা জানাইলে তাহার উপকার করা হয়। মুদ্রাদোষবিশিষ্ট লোকের সহিত আলাপ করিয়া লোকে বিরক্ত হয়, সুতরাং ব্যবসায়ীর মুদ্রাদোষ থাকা বড়ই ক্ষতিকর। উকিল, বক্তা এবং শিক্ষকগণেরও মুদ্রাদোষ থাকা অনিষ্টজনক মুদ্রাদোষ যথা :—১। মনে করুন, ২। কি বলেন, ৩। বুঝ্‌তে পারলেন কি না, ৪। you see ইত্যাদি।

(জ) অন্যান্য গুণ।

বিনয় :—সকলেরই বিনীত হওয়া উচিত কিন্তু পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীরা অনেক সময় গ্রাহককে অনুনয় বিনয় করিয়া যাহাতে অধিক

জিনিষ বিক্রয় করিতে পারে তাহার চেষ্টা করে, এবং ইউরোপের বড় বড় ব্যবসায়ীর প্রতিনিধিরাও এদেশে আসিয়া সময় সময় এই প্রথা অবলম্বন করে, ইহা ব্যবসায়ের নিকৃষ্ট পদ্ধতি। তবে দ্রব্যের সুবিধা অসুবিধা যতটা সম্ভব অল্প কথায় বুঝাইয়া দেওয়া কর্ত্তব্য।

অহঙ্কারশূন্যতা।—মনুষ্যের নিজশক্তি বলে কোনও কাজ অনুষ্ঠিত হয় না সুতরাং অহঙ্কার করিবার কোন কারণ দেখা যায় না। ভালরূপ বিবেচনা করিয়া দেখিলেই ইহা হৃদয়ঙ্গম হইবে যে, অত্যন্ত অধম ব্যক্তিরও আমার অপেক্ষা কোন না কোন গুণ বেশী আছে, সুতরাং অহঙ্কার অকারণ। যাঁহারা অনেক পরিশ্রম করিয়া ও নানা বাধাবিঘ্ন হইতে উত্তীর্ণ হইয়া বড় হয়েন, তাঁহারাও অহঙ্কার করিতে পারেন না। কারণ তাঁহারা জানেন যে তাঁহাদের বড় হওয়া নিশ্চিত ছিল না, ভগবানের ইচ্ছায় হইয়া গিয়াছে। অনেক লোক তাঁহাদের অপেক্ষা অধিক পরিশ্রম করিয়াও বড় হইতে পারে নাই। কিন্তু তাঁহাদের পরিবারস্থ লোক, কর্ম্মচারী, ভৃত্য এবং বংশধরদের অহঙ্কার হয়। অহঙ্কার পতনের চিহ্ন, ইহা অনেকবার জীবনে দেখিয়াছি। অহঙ্কারী লোকের সঙ্গে ব্যবসায় করা অসুবিধাজনক। বিক্রেতা অহঙ্কারী হইলে গ্রাহকগণ কথা বলিয়া সুখ পায় না সুতরাং ক্রমেই গ্রাহক কমিতে থাকে।

ব্যবসায় নূতন প্রতিষ্ঠার সময় প্রতিষ্ঠাতা ও কর্ম্মচারীদের বিশেষ ব্যগ্রতা ও যত্ন থাকে। কিন্তু ব্যবসায়ে প্রতিষ্ঠা লাভ হইলে অহঙ্কার জন্মিতে থাকে। অহঙ্কার জন্মিলেই পতন আরম্ভ হয়। তবে প্রতিষ্ঠাতার জীবদ্দশায় অহঙ্কার তত জন্মিতে পারে না, কারণ তাহার মনে থাকে যে, কত কষ্ট ও যত্ন করিয়া গ্রাহক সংখ্যা বাড়ান হইয়াছে।

প্রশংসা।—সম্মুখে কাহাকেও পারতপক্ষে প্রশংসা করা উচিত নয়, করিলে তাহার অহঙ্কার বৃদ্ধি করিয়া তাহার অনিষ্ট করা হয়।

কেহ সম্মুখে সামান্য রকম প্রশংসা করিলে তত ক্ষতি নাই। কিন্তু বিশেষ ভাবে পুনঃ পুনঃ প্রশংসা করিলে তাহাকে শত্রু বা অসৎ লোক মনে করিতে হইবে; এবং সে কোন স্বার্থ উদ্ধারের চেষ্টা করিতেছে ইহা বুঝিতে হইবে। অগোচরে অন্যের নিকট প্রশংসা করা উচিত। অপরদিকে কেহ সম্মুখে প্রশংসা করিতে আরম্ভ করিলে তাহা চাপা দেওয়ার জন্য অন্য প্রসঙ্গ উত্থাপন করিতে হয়।

(১) নিকৃষ্ট লোকেরা আত্মপ্রশংসা করে, কিন্তু প্রয়োজন বশতঃ আত্মপ্রশংসা অন্যায় নহে, যথা কর্ম্মপ্রার্থী হইয়া বা সভার সভ্য হইবার জন্য ভোট সংগ্রহ করিবার সময় আত্মপ্রশংসা আবশ্যক। ব্যবসায়ীদের নিজের জিনিসের এবং সততার প্রশংসা না করিয়া উপায় নাই;

(২) নিকৃষ্ট লোকেরা সম্মুখে মিথ্যা প্রশংসা অর্থাৎ তোষামোদ ভালবাসে।

(৩) সাধারণ লোকেরা সম্মুখে সত্য প্রশংসা ভালবাসে।

(৪) উৎকৃষ্ট লোকেরা আগোচরে প্রশংসা ভালবাসে।

(৫) সর্ব্বোৎকৃষ্ট লোকেরা আগোচরে প্রশংসাও ভালবাসে না; কিন্তু এই রকম লোক অতি বিরল।

ধৈর্য্যশীলতা।—অনিবার্য্য ক্ষতি কষ্ট ও ক্রোধ সহ্য করিবার ক্ষমতাই ধৈর্য্যশীলতা। ব্যবসায়ে প্রায়ই আকস্মিক ক্ষতি হইয়া থাকে, এই ক্ষতিতে একেবারে অধীর হইলে চলিবে না। সময়ে সময়ে কর্ম্মচারীদের বা স্বয়ং স্বত্বাধিকারীর দ্বারা কোন কোন কাজে হঠাৎ লোকসান হইয়া যায়, সেই ক্ষেত্রে ধৈর্য্য অবলম্বন প্রয়োজন। তবে কর্ম্মচারিগণের কোন অন্যায় বা অসাবধানতা বশতঃ ক্ষতি হইলে তাহাদিগকে শাসন করিতে হয়, কিন্তু যে ক্ষেত্রে কর্ম্মচারীদিগের সাবধানতা সত্ত্বেও লোকসান হইয়া যায় বা স্বত্বাধিকারীর নিজের দোষে ক্ষতি হয় সে স্থলে ধৈর্য্য অবলম্বন ব্যতীত উপায়ান্তর নাই।

সহিষ্ণুতা ;—গ্রাহকগণ অনেক সময় না বুঝিয়া ব্যবসায়ীর প্রতি চিরপ্রচলিত ঘৃণা বশতঃ অনর্থক শক্ত ও অন্যায় দোষারোপ করিয়া থাকে, তাহা সহ্য করিতে শিখিবে। পুরাতন ব্যবসায়ীরা এইরূপ অবজ্ঞাকে এই বলিয়া উপেক্ষা করিয়া থাকেন যে,—"গ্রাহক লক্ষ্মী" তাঁহার কথা সহ্য করিতে হয়।

ক্রোধহীনতা ;—পরিমিত ক্রোধ অত্যাবশ্যক, তদভাবে পরিবারবর্গের বা ভৃত্যবর্গের শাসন হয় না। ক্রোধের সময় কোনও শাসন বা কাজ করিতে নাই, একটু অপেক্ষা করিয়া করা উচিত। ক্ষণ ক্রোধ ও অপরিমিত ক্রোধ অত্যন্ত অনিষ্টকারী। সবল অপেক্ষা দুর্ব্বলের প্রতি ক্রোধ অধিক জন্মে। পরিশ্রমী লোকের ক্রোধ অধিক হয়। ক্রোধে স্বাস্থ্য নষ্ট হয়।

বড় ব্যবসায়িগণ ক্রোধ নিজে প্রকাশ না করিয়া উপযুক্ত কর্ম্মচারীদের হস্তে শাসনের ভার দিতে পারেন। যেমন ম্যাজিষ্ট্রেটগণ নিজেরা ক্রোধের কাজ করেন না, শাসনের ভার পুলিশের হস্তে ন্যস্ত থাকে।

পরিচ্ছন্নতা ;—আমাদের দেশের বৃদ্ধা গৃহিণীরা বলিয়া থাকেন যে ঘর, দরজা এবং গৃহসজ্জা ইত্যাদি পরিষ্কারে লক্ষ্মী থাকেন, ইহা অতি সত্য কথা। পরিষ্কার পরিচ্ছন্ন থাকিলে মন ও স্বাস্থ্য ভাল থাকে, সুতরাং কাজে অধিক মনোযোগ হয়। বেশী কাজ করিলেই বেশী ধনাগমের সম্ভাবনা। ইউরোপীয়েরা স্বভাবতঃই পরিচ্ছন্নতাপ্রিয়, সুতরাং নীরোগ। শারীরিক সুস্থতা ও চিত্তের স্ফূর্ত্তি থাকায় তাহারা কখনও পরিশ্রম করিতে পরাঙ্মুখ নহে বলিয়া লক্ষ্মী তাহাদের প্রতি প্রসন্না আছেন।

দোকান ঘর সুসজ্জিত ও পরিষ্কার পরিচ্ছন্ন রাখা কর্ত্তব্য। বিশেষতঃ ঔষধের দোকানে পরিচ্ছন্নতা না থাকিলে গ্রাহকের মনে অবিশ্বাসের কারণ হয়। সুসজ্জিত দোকানে বসিয়া গ্রাহকগণ বিশেষ আরাম অনুভব করে।

নিদ্রা সংযম।—যাহাদের নিদ্রা কম* তাহারা অনেক কাজ করিতে পারে। নিদ্রা কমাইলে সময় বাড়ে, সুতরাং আয়ু বাড়ে। রাত্রে ঘুম না আসিলে শুইয়া থাকিতে নাই, উঠিয়া কাজ আরম্ভ করিতে হয়, কাজ করিতে করিতে ঘুম পাইবে, ঘুম পাইলেই ঘুমাইতে হয়। প্রবাদ আছে, "আহার, নিদ্রা, মৈথুন, ভয়, যত বাড়ায় ততই হয়, যত কমায় ততই সয়।"

৪। বৈশ্যোচিত শিক্ষা।

(ক) লেখাপড়া শিক্ষা। (খ) ব্যবসায় শিক্ষা। (গ) কার্য্য শিক্ষা।

(ক) লেখাপড়া শিক্ষা।

লেখাপড়া শিখিবার আবশ্যকতা।—সকলের পক্ষেই লেখাপড়া শিক্ষা বিশেষ আবশ্যক। কোন বিষয় উৎকৃষ্টরূপে করিতে হইলেই বুদ্ধি আবশ্যক, তাহা লেখাপড়া দ্বারা বিশেষরূপে মার্জ্জিত ও বর্দ্ধিত হয়। অধিকন্তু উচ্চশিক্ষিত ও ব্যবসায়োপযোগী গুণযুক্ত লোক ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইলে তিনি যেরূপ সম্ভ্রম প্রাপ্ত হয়েন এবং সহজে কার্য্য সম্পন্ন করিতে পারেন তাহা অল্পশিক্ষিত বা অশিক্ষিত ব্যবসায়ীর ভাগ্যে ঘটে না। সম্ভ্রম ও কার্য্যশক্তি বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গেই আয়ও বৃদ্ধি হইয়া থাকে।

ব্যবসায়ীর পক্ষে চিঠি ও টেলিগ্রাম প্রভৃতি লেখা ও পড়ার উপযুক্ত পরিমাণ ইংরাজী শিক্ষা করা নিতান্ত আবশ্যক এবং রেল ও ষ্টীমার কোম্পানী প্রভৃতি ও গভর্ণমেণ্টের সহিত বিষয়কার্য্য চালাইবার জন্যও ইংরাজী জানা আবশ্যক; কারণ তাঁহাদের কার্য্য ইংরাজী ভাষায় চলে।

Matriculation বা I. A. I. Sc. পড়িয়াই ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত। কারণ বেশী পড়িতে গেলে বয়স বেশী হইয়া যাইবে। বেশী বয়সে ব্যবসায় আরম্ভ করার নানা প্রকার অসুবিধা আছে। কিন্তু "লেখাপড়া করে যেই গাড়ী ঘোড়া চড়ে সেই" এখন ইহা সকল স্থলে ঠিক নহে।

লেখাপড়া শিক্ষার দোষ।—বর্ত্তমানকালে স্কুল ও কলেজের ছাত্রদিগকে শুধু মানসিক পরিশ্রম শিক্ষা দেওয়া হয়, শারীরিক পরিশ্রম একেবারেই শিক্ষা দেওয়া হয় না। তাহাতে তাহাদের শরীর অসুস্থ, অলস, ও অকর্ম্মণ্য হইয়া পড়িতেছে। তাহারা শুধু লেখাপড়ার কার্য্য ব্যতীত অন্য কার্য্য করিতে পারে না। কলেজের অধিকাংশ ছেলেই খেলায় যোগদান করে না। স্কুলের ড্রিলও কি পরিমাণে বালকদের স্বাস্থ্যের অনুকূল তাহার অনুসন্ধান করা উচিত। দ্বিতীয়তঃ পাশ্চাত্য শিক্ষা এই দেশে বিকৃত আকারে প্রবর্ত্তিত হইয়াছে। সুতরাং এইরূপ বিকৃত উচ্চশিক্ষায় যুবকদিগের কতকগুলি দোষ জন্মে যে সকল দোষ ব্যবসায় আরম্ভ করিবার পথে অন্তরায়। উচ্চশিক্ষার দরুণ তাঁহাদের চালচলন বড় হয়; সুতরাং তাঁহাদের অধিক আয়ের প্রয়োজন; প্রারম্ভেই বেশী আয় করিতে হইলে অধিক মূলধনের আবশ্যক; কিন্তু অধিক মূলধনে অধিক ক্ষতির সম্ভাবনা। কাজে কাজেই যাহাদের অধিক মূলধন সংগ্রহের শক্তি আছে তাঁহারা অধিক ক্ষতির ভয়ে পশ্চাৎপদ হয়েন; এবং যাঁহাদের অধিক মূলধন সংগ্রহের সামর্থ্য নাই তাঁহারা ত দুরবস্থাবশতঃ বৃহৎ ব্যবসায়ের সঙ্কল্প ত্যাগ করিতেই বাধ্য হয়েন। আর এই উভয় পক্ষই উচ্চশিক্ষিত হওয়ার দরুণ অল্প-আয়বিশিষ্ট অথচ গুরুতর পরিশ্রমসাপেক্ষ ক্ষুদ্র ব্যবসায়কে অবজ্ঞার চক্ষে দেখেন। বিশেষতঃ উপযুক্ত আয়বিশিষ্ট চাকুরির লোভে তাঁহারা তাহাই অবলম্বন করেন। বস্তুতঃ উচ্চশিক্ষা ব্যবসায়ের অনুকূল হইলেও বর্ত্তমান সময় ইহা অনেক স্থলেই প্রতিকূল হইয়া

পড়িয়াছে। বর্ত্তমান শিক্ষাপদ্ধতি কর্ম্মঠতা শক্তি কমায় ও বিলাসিতা বাড়ায়, ব্যবসায়ে প্রত্যহ ৮।১০ ঘণ্টা খাটিতে হয়, ইহা তাহাদের পক্ষে কষ্টকর হয়। ইহাদের মধ্যে যাহারা পারে, তাহারা খুব কাজের লোক হয়। আর সামান্য সামান্য কার্য্য ইহারা শিখিতে চাহে না, সুতরাং পারে না; তাহাতে কার্য্যকালে অনেক অসুবিধা হয়।

অল্পবিদ্যা ভয়ঙ্করী :—কৃষক, সূত্রধর প্রভৃতি জাতীয় বালকগণ ইংরেজী বিদ্যালয়ে উচ্চশিক্ষা লাভ করিলে এবং উচ্চপদ পাইলে ভালই হয়; কিন্তু যাহারা অল্প বিদ্যাশিক্ষা করে, অথচ নিজেদের জাতিগত ব্যবসায়ে সম্পূর্ণ অনভিজ্ঞ থাকে তাহাদের দুর্দ্দশার সীমা থাকে না। তাহারা রীতিমত বিদ্যা না জানায় চাকুরি পায় না, অধিকন্তু তাহাদের মনে এক ভ্রান্ত সম্মানবোধ জন্মে। বংশানুগত ব্যবসায় শিক্ষা করিতে তাহাদের লজ্জা হয়। এই লজ্জাই তাহাদের সর্ব্বনাশের কারণ। তাহারা যদি বিদ্যাশিক্ষার সঙ্গে সঙ্গে নিজ নিজ জাতীয় ব্যবসায় শিক্ষা করিত, তবে অধীত বিদ্যার সাহায্যে উহাতে তাহাদের সমব্যবসায়ীদের অপেক্ষা অধিক উন্নতি লাভ করিতে পারিত।

শিক্ষাপ্রণালী :—বালকদের মনোবৃত্তির স্ফূর্ত্তির যাহাতে ব্যাঘাত না ঘটে সেইভাবে শিক্ষা দেওয়া উচিত, তজ্জন্য বালকগণের মন সন্তুষ্ট রাখিয়া তাহাদিগকে পড়াশুনার দিকে নিয়োগ করিতে চেষ্টা করিতে হইবে। লেখা পড়ার সঙ্গে সঙ্গে প্রত্যেক ছাত্রকে তাহার বয়স ও শক্তি অনুসারে কতক গৃহ ও সাংসারিক কার্য্যের ভার দেওয়া উচিত। পড়ায় মনোযোগ যত কম দেখা যাইবে ততই কার্য্যের পরিমাণ বাড়াইয়া দেওয়া উচিত হইবে। পড়ায় মনোযোগ বেশী দেখিলে অন্য কার্য্যের পরিমাণ কমান উচিত হইবে। কিন্তু এইরূপ বালকের বিদ্যা কেবল পুস্তকেই থাকিবার আশঙ্কা আছে। এই দোষ দূর করিবার চেষ্টা করা উচিত ও অধীত বিষয় কার্য্যে প্রয়োগ করিবার উৎসাহ দেওয়া উচিত। পড়াশুনায় যে বালকের যত কম মনো-

যোগ, তাহাকে অমনোযোগিতার আরম্ভ দেখিলেই তত শীঘ্র কার্য্যকরী শিক্ষার বিভাগ নির্ণয় করিয়া গন্তব্য পথে প্রবেশ করাইয়া দেওয়া উচিত। তাহা না করিলে বালক অনিচ্ছাসত্বে বিদ্যালয়ে যাইয়া নানারূপ দুষ্টামি করিতে থাকে এবং ক্রমে ক্রমে অলস, অকর্ম্মণ্য ও দুশ্চরিত্র হইয়া পড়ে। এইরূপ দেখা গিয়াছে যে, স্কুলের শিক্ষায় অমনোযোগী বালকও সংসারে প্রবেশ করিয়া সৎপথে থাকিয়া অনেক স্থলে বিশ্ববিদ্যালয়ের উপাধিধারী বালক অপেক্ষা অধিক অর্থ উপার্জ্জন করে ও অধিক কার্য্যক্ষম হয়। শাক শব্‌জির পরিত্যক্ত অংশ সমূহের দ্বারা প্রস্তুত ছেঁচ্‌ড়ার ব্যঞ্জন যেরূপ উত্তম হয়, সেইরূপ মূর্খ বালককেও সময়ে সময়ে কোন কৃষি, বা বাণিজ্যের শ্রেণীবিশেষের উপযুক্ত হইয়া বিশেষ উন্নতি লাভ করিতে দেখা যায়।

বালকগণকে কখনও অলসভাবে সময় যাপন করিতে দেওয়া উচিত নহে। বালকেরা স্বভাবতই কোন না কোন কাজ করিতে চায়। প্রকৃতিগত কাজের সুযোগ পাইলে অধিকাংশ বালকই আদিষ্ট না হইয়াও কাজ করে সুতরাং স্কুলে ও গৃহে নানাবিধ কাজের সুযোগ থাকা উচিত।

কলিকাতা অঞ্চলের অভিভাবকগণ বালকদিগকে প্রায়ই এক শ্রেণীতে ৩।৪ বৎসর থাকিতে দেন না, প্রবেশিকা পরীক্ষায় কোনও বালক ২।১ বার অকৃতকার্য্য হইলেই তাহাকে কোন না কোন কার্য্যে শিক্ষানবিশ নিযুক্ত করিয়া দেন। ইহাই সৎ ব্যবস্থা।

অসৎ ছাত্র।—অসৎ ও হীন প্রকৃতির বালকদিগকে ভাল করিতে হইলে সচ্চরিত্র ছাত্রদের সঙ্গে রাখিয়া তাহাদেরও চরিত্র নষ্ট না করিয়া সৎ ও ধীর প্রকৃতির শিক্ষকের নিকট পৃথকভাবে রাখিয়া সৎ করিতে চেষ্টা করা উচিত। এই প্রণালী ব্যয়সাপেক্ষ সন্দেহ নাই। অনেক অসৎ ছাত্র একত্র করিয়া পড়াইলেও ভয়ের কারণ আছে। তাহারা একে অন্যকে নূতন নূতন দুষ্টামি শিক্ষা দেয়।

শিক্ষক নির্ব্বাচন ;—সাধারণতঃ অল্পবয়স্ক ও ক্রুদ্ধস্বভাব ব্যক্তির দ্বারা শিক্ষকতার কার্য্য ভালরূপে সংসাধিত হয় না। ইহার জন্য বয়স্ক, ধীর ও বুদ্ধিমান ব্যক্তির আবশ্যক। ক্রুদ্ধ হইয়া বালককে শাসন করা উচিত নহে, কিরূপ শাসন তাহার উপযোগী, তাহা ভালরূপ চিন্তা করিয়া তবে শাসন করা উচিত। অল্পবয়স্ক লোকের হস্তে শাসনের ভার থাকিলে বালককে অনেক সময় অন্যায় শাসন ভোগ করিতে হয়। আমি আমার পুত্র ৺মন্মথকে অন্যায় রকমে শাসন করিয়া এখন অনুতাপ ভোগ করিতেছি।

অল্প বুদ্ধির জন্য শাসন অতি অন্যায়। কারণ সকলে সমান মেধা লইয়া জন্মগ্রহণ করে না। অমনোযোগিতার জন্য অবশ্যই শাসন প্রয়োজন সুতরাং শাসনের পূর্ব্বে বিশেষরূপে দেখিতে হইবে যে বালকের অকৃতকার্য্যতার কারণ কি বুদ্ধির অল্পতা না অমনোযোগিতা।

শিশুকালে শিক্ষা ;—বালককে বিনাপ্রহারে শিক্ষা দেওয়ার উপায় স্থির করা উচিত। বালক বালিকারা নূতন দোষ করিলে যত কম শাস্তি দিয়া দোষ সংশোধন করিতে পারা যায় সেইরূপ করা কর্ত্তব্য। যাহাতে বালক পুনর্ব্বার দোষ করিবার সুযোগ না পায়, তজ্জন্য তাহার উপর বিশেষ দৃষ্টি রাখা উচিত। অভিভাবকগণের এরূপ সুযোগ না থাকিলে বিশ্বস্ত লোকের হাতে ভার দেওয়া কর্ত্তব্য। দৃষ্টান্ত স্থলে বলিতেছি:—আমার স্বর্গগত পুত্র মন্মথ ৩।৪ বৎসর বয়সের সময় কলিকাতা সিমলার বাসার নিকটস্থ সব বাসাতে যাইয়া ছেলেদের সঙ্গে খেলা করিত এবং মধ্যে মধ্যে অন্য ছেলেদের দেখাদেখি ঘোড়ার গাড়ীর পেছনে উঠিত। এই জন্য তাহাকে ২।১ দিন খুব প্রহার করিয়াও কোন ফল হয় নাই। সেই সময় শ্রীহট্ট জেলার অন্তর্গত বাঁমৈ নিবাসী রাজচন্দ্র রায় মহাশয় একজন অতিরিক্ত চাকর দিয়াছিলেন, সেই চাকরের হাতে বিশেষ কার্য্য ছিল না, সুতরাং মন্মথকে সঙ্গে রাখার কাজ তাহাকে দিলাম। সেই চাকরটী প্রায়

এক মাস থাকিয়া পরে চলিয়া যায় কিন্তু সেই সময় হইতে মন্মথের অভ্যাস পরিবর্ত্তিত হইয়া গেল, সে আর কোথাও যাইত না।

উপাধিহীন ভদ্রলোক।—আজকাল আমাদের দেশে হাকিম, বারিষ্টার, মোক্তার, ইঞ্জিনিয়ার, উকিল, ডাক্তার এবং অধিক বেতনভোগী কেরাণিগণও সম্ভ্রান্তশ্রেণী মধ্যে পরিগণিত। ইহাদের অধিকাংশ পদ পাইতে হইলে বিশ্ববিদ্যালয়ের কতিপয় উপাধি প্রাপ্ত হওয়া আবশ্যক। ঐ সমস্ত উপাধি অল্প লোকের ভাগ্যেই ঘটে। তজ্জন্য উক্ত পদসমূহ প্রাপ্ত হওয়া সকলের পক্ষে সম্ভবপর নহে। সুতরাং বিশ্ববিদ্যালয়ের কঠিন উপাধি পরীক্ষায় যাহারা উত্তীর্ণ হইতে পারে না, সমাজে তাহাদের স্থান নাই বলিলেও অত্যুক্তি হয় না। উক্ত পরীক্ষাসমূহে কৃতকার্য্য হওয়ার গুণ ব্যতীত মানবের যে অন্য গুণ থাকিতে পারে এবং বিশ্ববিদ্যালয়ের উপাধি লাভই যে মানব জীবনের একমাত্র লক্ষ্য নহে তাহা আমাদের ভদ্র সমাজ বুঝেন না। হাকিম, উকিলের পদ ব্যতীত সমাজে যে শিল্প, কৃষি-বাণিজ্যের উচ্চপদসমূহ বর্ত্তমান রহিয়াছে, তাহা জ্ঞাত না থাকায় অনেকেই ৫।৭ বার একই পরীক্ষা দিয়া স্বাস্থ্য নষ্ট ও শক্তিক্ষয় করিয়া থাকে।

পড়ার সীমা।—মাইনর স্কুল। এখন মাইনর স্কুলে যত ছাত্র পড়িতেছে তাহার মধ্যে যাহারা খরচ চালাইতে পরে এবং প্রমোশন পায় তাহাদের সকলেরই মাইনর পর্য্যন্ত পড়া উচিত। যাহারা খরচ চালাইতে পারে না অথচ প্রমোশন পায় তাহাদের অন্যের সাহায্যে পড়িবার চেষ্টা করা উচিত। সমর্থলোকের ইহাদিগকে সাহায্য করাও উচিত। কিন্তু যাহারা খরচ চালাইতে পারে না এবং প্রমোশনও পায় না তাহাদের তৎক্ষণাৎ পড়া বন্ধ করিয়া কার্য্যকরী শিক্ষাতে যাওয়া উচিত। অবস্থাপন্ন ছাত্রেরা প্রতি বৎসর প্রমোশন না পাইলেও মাইনর পর্য্যন্ত পড়া উচিত। সুতরাং এখন যত ছাত্র

মাইনর স্কুলে পড়ে তাহার কতকাংশ ছাত্রের স্কুল পরিত্যাগ করিয়া কার্য্যকরী শিক্ষাতে যাওয়া উচিত।

প্রবেশিকা স্কুল।—খুব তেজস্বী হইলে এবং সহজে অন্যের সাহায্য পাইলে গরিব ছাত্রের প্রবেশিকা পর্য্যন্ত পড়া উচিত। মধ্যবিত্ত ধনী ছাত্র অর্থাৎ যে সহজে খরচ চালাইতে পারে, তাহার প্রতি বৎসর প্রমোশন না পাইলেও প্রবেশিকা পর্য্যন্ত পড়া উচিত; কিন্তু যে ছাত্র দ্বিতীয়বারেও কৃতকার্য্য না হইবে তাহার আর পড়িয়া লাভ নাই। এখন যত ছাত্র প্রবেশিকা স্কুলে পড়ে তাহাদের মধ্যে অনেক ছাত্রের মাইনর পর্য্যন্ত পড়িয়া অন্য লাইনে যাওয়া উচিত।

কলেজ।—প্রবেশিকাতে বৃত্তি পাইলে বা তাহার উপযুক্ত হইলে এবং সহজে অন্যের সাহায্যে খরচ চালাইতে পারিলে গরিব ছাত্রের কলেজে পড়া উচিত। অন্যের সাহায্য না পাইলে ধার করিয়া পড়া উচিত কি না বিবেচ্য। অবস্থাপন্ন ছাত্র যাহাদের খাওয়া পরার অভাব নাই তাহারা কলেজে পড়িবে। এখন যত ছাত্র কলেজে পড়িতেছে তাহাদের অধিকাংশের পক্ষে কলেজের শিক্ষা উপযোগী নহে।

আইন ও দর্শন শাস্ত্র।—অর্থের জন্য না পড়িয়া যদি জ্ঞানোপার্জ্জনের জন্য ধনী ছাত্রেরা পড়ে তবে যত জন ইচ্ছা পড়ুক। কিন্তু বর্ত্তমান সময়ে যত ছাত্র আইন ও দর্শন শাস্ত্র পড়ে তাহাদের অনেকের পক্ষে এইরূপ শিক্ষা উপযোগী নহে। কারণ উকিল হইলে বা দর্শন শাস্ত্রে উপাধি পাইলে আজকাল অর্থোপার্জ্জনের সুবিধা হয় না।

ইঞ্জিনিয়ারিং কলেজ ও মেডিকেল কলেজ প্রভৃতি কার্য্যকরী কলেজে যত ছাত্র পড়ে ততই ভাল।

হিন্দী।—হিন্দী বলা ও পড়া শিখিলে অনেক উপকার হয়, কারণ ভারতবর্ষের সর্ব্বত্রই হিন্দীভাষা প্রচলিত আছে। হিন্দী না জানিলে কলিকাতায় কার্য্য করা নিতান্ত অসুবিধাজনক। আজকাল

মহাত্মা গান্ধীর কথায় ও কংগ্রেসের খাতিরে অনেকেরই হিন্দীর দিকে নজর পড়িয়াছে ইহা সুখের বিষয়।

ছুটি।—কলেজগুলিতে এত লম্বা ছুটি দেওয়ার আবশ্যকতা দেখি না। ইহাতে অনর্থক সময় নষ্ট হয়। কলেজে ২ বৎসরে যাহা পড়া হয় তাহা ১ বৎসরেই হইতে পারে যদি ছুটি কমাইয়া দেওয়া যায়।

পরীক্ষাপদ্ধতি।—ভালরূপ পরীক্ষা পাশ করা বুদ্ধিমান ও মেধাবী ব্যক্তির পরিশ্রমসাধ্য। ইহার যাবতীয় বিষয় ভালরূপ শিক্ষা করিবার উপযুক্ত মেধা ও বুদ্ধি সকল বালকের থাকে না। তজ্জন্য পরীক্ষার অন্যান্য বিভাগে বিশেষ ব্যুৎপত্তি থাকা সত্ত্বেও কোনও এক বিভাগে কৃতকার্য্য হইতে না পারিলে বালকের ভবিষ্যৎ উন্নতির পথ একবারে রুদ্ধ হয়। এই পরীক্ষা পদ্ধতি কতক সংশোধিত হইয়াছে, আরও সংশোধন আবশ্যক। বালকের রুচি ও শক্তি অনুযায়ী বিষয়ের শিক্ষা বাধ্যতামূলক রাখিয়া পরীক্ষা দিবার অনুমতি দিলে তাহার বিশেষ সুবিধা হয়। ইহাতে যে বালকের যে বিষয়ে বিশেষ অনুরাগ থাকে, সে তাহাই ভালরূপ শিক্ষা করিয়া সেই বিষয়ের উন্নতিতে যত্নবান্ হয়, নচেৎ বিশ্ববিদ্যালয়ের আধুনিক নিয়মানুসারে যে বিষয়ে তাহার কোনও অনুরাগ নাই বা যে বিষয় তাহার বোধগম্য হয় না বা ভবিষ্যতে সে যে ব্যবসায় করিবে তাহাতে যে বিষয়ের কোনও আবশ্যকতা থাকিবে না সেই সকল বিষয় কণ্ঠস্থ করিয়া কোন প্রকারে সে পরীক্ষায় উত্তীর্ণ হয়। ইহা শারীরিক ও মানসিক বিশেষ অনিষ্টকর। পরীক্ষায় ৩।৪ বিষয়ের শিক্ষা বালকগণের সম্পূর্ণ ইচ্ছাধীন হওয়া উচিত। উক্ত বিষয়ের মধ্যে কোনও বালক যদি মাত্র তিন বিষয় বা দুই বিষয় শিক্ষা করিয়া, সমষ্টিতে উত্তীর্ণ হওয়ার উপযোগী নম্বর প্রাপ্ত হয়, তবে তাহাকে উত্তীর্ণ করিয়া দেওয়া উচিত। সার্টিফিকেটে কোন্ বিষয়ে কত নম্বর পাইয়াছে, তাহা লিখিয়া দিলেই কলেজে ভর্ত্তি করিবার সময় ও কর্ম্মচারী নিয়োগকারীর পক্ষে অসুবিধা থাকে না।

ভ্রমণের পরীক্ষা।—ছাত্রদের ইউনিভার্সিটি পরীক্ষা দেওয়ার সময় ভ্রমণের পরীক্ষাও দেওয়া আবশ্যক। মাইনর পরীক্ষার সময় অন্ততঃ নিজ মহকুমার প্রধান গ্রাম, হাট ও বিশেষ দ্রষ্টব্য স্থান ভ্রমণ করিয়া তাহার পরীক্ষা; প্রবেশিকা পরীক্ষার সময় নিজ জেলা; I. A. এর সময় কলিকাতা; B. A. এবং M. A, র সময় পর্ব্বত সমুদ্র প্রভৃতির প্রত্যক্ষ জ্ঞান থাকা আবশ্যক। B. T. কলেজের ছাত্রদের পক্ষে ইহা বিশেষ প্রয়োজনীয়। সংসার ক্ষেত্রে প্রবেশ করিয়া নানা দেশের প্রত্যক্ষ জ্ঞান থাকিলে কাজের অনেক সুবিধা হয়।

স্বাস্থ্যের পরীক্ষা।—কলেজে পড়িবার পূর্ব্বে প্রত্যেক ছেলেরই স্বাস্থ্য পরীক্ষা করা আবশ্যক।

(খ) ব্যবসায় শিক্ষা।

বৈশ্যোচিত গুণবিশিষ্ট ব্যক্তি শিক্ষা করিয়া ব্যবসায় করিলে কৃতকার্য্য হওয়ার বিশেষ সম্ভাবনা। তবে দৈব দুর্ব্বিপাক অনিবার্য্য।

ব্যবসায়ীর নিকট চাকুরি করিয়া বা শিক্ষানবিশ থাকিয়া ব্যবসায় শিক্ষা করিতে হয়। তাহা যাহার সুবিধা নাই, সে কমার্সিয়েল স্কুলে পড়িতে পারে বটে, কিন্তু পুস্তক পাঠে যথার্থ ব্যবসায় শিক্ষা হয় না, সুতরাং কমার্সিয়েল স্কুলে পড়িলে ব্যবসায়ের কেরাণীগিরি শিক্ষা হয় মাত্র। ইহা ব্যবসায়ে প্রবেশ করিবার গৌণ উপায়।

অব্যবসায়ী শ্রেণীর ভদ্র লোকেরা ব্যবসায়ী শ্রেণীর নিকটে ব্যবসায় শিক্ষা করিতে অপমান বোধ করে। আর শিখিতে গেলেও নানা কারণে তাহারা শিখাইতে চাহে না। সুতরাং অনেকে বাধ্য হইয়া না শিখিয়াই ব্যবসায় আরম্ভ করে। কেহ বা কৃতকার্য্য হয়. কেহ বা হয় না। আমি না শিখিয়া ডাক্তারখানার ব্যবসায়ে লাভ করিয়া ঘটনাচক্রে কৃতকার্য্য হইয়াছি। কিন্তু তজ্জন্য কাহাকেও না শিখিয়া ব্যবসায় করিতে পরামর্শ দিতে পারি না। কারণ আমি না শিখিয়া

লোহার কারখানা করিয়া ১৮ হাজার টাকা লোকসান দিয়াছি। তখন যথেষ্ট টাকা না থাকিলে অকৃতকার্য্য হইয়া ঔষধের ব্যবসায়ও তুলিয়া দিয়া বাড়ী যাইতে হইত।

শিক্ষাপদ্ধতি।—ব্যবসায় ভাল রকম শিক্ষা করিতে হইলে, ঘর ঝাড় দেওয়া প্রভৃতি তাহার নিম্নতম কার্য্য হইতে আরম্ভ করিয়া ক্রমশঃ সকল কার্য্য শিক্ষা করিয়া উপরে উঠিয়া শীর্ষস্থানে বসিতে হয়। তবে নিম্নতর কার্য্যগুলি ভালরকম করিতে না পারিলেও চলে। ধনী ব্যবসায়ীদিগের বালকদিগকেও এইভাবে শিক্ষা দেওয়া উচিত, অথবা দূর দেশে চাকুরি করিতে পাঠান উচিত। পূর্ব্বে চাকুরি করিয়া নিলে কর্ম্মচারীদের উপর সদ্ব্যবহার করা শিক্ষা করিতে পারে। পূর্ব্ব কালের রাজারা রাজকুমারদিগকে উজীর, নাজীর ও কতোয়ালের পুত্রদিগকে সঙ্গে দিয়া দেশ ভ্রমণে পাঠাইতেন, কৃতিত্বের সহিত মঙ্গল মতে ফিরিয়া আসিলে রাজগদিতে বসাইতেন।

প্রথমে বড় ব্যবসায়ে না শিখিয়া ছোট ব্যবসায়ে শিক্ষা করা উচিত। কারণ ছোট ব্যবসায়ে সকলকেই সকল কাজ করিতে হয়। বড় ব্যবসায়ের ন্যায় তত কার্য্য বিভাগ করা থাকে না সুতরাং সকল কার্য্য হাতে কলমে করিয়া শিক্ষা করার সুযোগ পাওয়া যায়। অল্প বয়সে শিক্ষা করা উচিত। কারণ বেশী বয়সে আরম্ভ করিলে অনেকের তেমন মনোযোগ যায় না সুতরাং কাজ ভালরূপ শিক্ষা হয় না, হইলেও অনেক বিলম্ব হয়। লেখাপড়া শিখিবার সঙ্গে সঙ্গে ব্যবসায় শিখিবার উপায় থাকিলে বিশেষ সৌভাগ্য।

যে ব্যবসায়ে লাভ হইতেছে এবং ক্রমে লাভ বাড়িতেছে এমন ব্যবসায় পাইলে তাহাতে শিক্ষা করা ভাল। যে ব্যবসায়ে লোকসান হইতেছে সেইখানে শিক্ষা করা সুবিধাজনক নহে।

"ঠেকিয়া শিখা অপেক্ষা দেখিয়া শিখা ভাল", কিন্তু ঠেকিয়া শিখিলে শিক্ষা যেমন গাঢ় হয়, দেখিয়া শিখিলে তেমন গাঢ় হয় না।

ব্যবসায় শিক্ষা ; দুই প্রকার।—লাভ করিয়া শিক্ষা ও ক্ষতি করিয়া শিক্ষা। চাকুরি করিয়া শিক্ষাই লাভ করিয়া শিক্ষা। অবৈতনিক শিক্ষানবিস থাকিয়া বা বেতন দিয়া শিক্ষাই ক্ষতি করিয়া শিক্ষা। ইঞ্জিনিয়ারিং কলেজের ছাত্রেরা কাঠ ও লোহার কাজ করে, তাহাতে তাহাদেরও লাভ হয়না কলেজেরও লোকসান হয়। কিন্তু কারখানার কারিকরেরা যে কার্য্য শিক্ষা করে তাহাতে তাহারাও পারিশ্রমিক হিসাবে কিছু পায় এবং তাহাদের কার্য্যের দ্বারা কারখানারও লাভ হয়। কলেজের ছাত্রদের সময় মূল্যবান্ এবং অবস্থা ভাল বলিয়া কাঠ নষ্ট করিয়া শিক্ষা করাই আবশ্যক।

যে, যে ব্যবসায় করিতে ইচ্ছা করে, ব্যবসায় করিবার পূর্ব্বে তাহাকে সেই বিষয়ে শিক্ষানবিস হওয়া আবশ্যক। এজন্য তাহার কোন ব্যবসায়ীকে গুরুপদে বরণ করিয়া তাঁহার নিকট হইতে শিক্ষা গ্রহণ করিতে হইবে। এই সম্বন্ধে অন্তরায় এই যে, অনেক ব্যবসায়ী শিক্ষানবিসকে ব্যবসায় শিখাইতে স্বীকৃত হয়েন না। তাহার একমাত্র কারণ এই যে, এই সকল শিক্ষানবিসেরাই অনেক স্থলে ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইয়াই মনিবের দোকানের পার্শ্বে দোকান করিয়া বা অন্যত্র অধিক বেতনে চাকুরি গ্রহণ করিয়া পূর্ব্ব-মনিবের গ্রাহক নিতে চেষ্টা করে। এইরূপ ব্যবহার না করিলে ব্যবসায় শিক্ষা দিতে কাহারও আপত্তি থাকিত না। বাস্তবিক গুরুর ক্ষতি না করিয়া তাহারা যে নিজেদের উন্নতি করিতে পারে না এমন নহে; তবে গুরুর অনিষ্ট করিয়া নিজের উন্নতি করা সহজ বিবেচনা করিয়া তাহারা এই পন্থা অবলম্বন করে। এইরূপ করা নিতান্ত অবৈধ ও অন্যায়। পরিণামে ফলও ভাল হয় না। প্রথমে শিক্ষানবিসভাবে প্রবেশ করিবার সময় যে কত অনুরোধ ও অনুনয় করিয়া গুরুগৃহে প্রবেশ করিয়াছিল এবং কার্য্যকালে গুরুর কত লোকসান করিয়া যে কার্য্য শিখিয়াছে তাহা ভুলিয়া যায়।

Commercial School—ইহাতে কোনও ব্যবসায় শিক্ষা দেওয়া হয় না। বাস্তবিক পুস্তক পড়িয়া ব্যবসায় শিক্ষা হইতেও পারে না। তাহাতে Typewriting, Short-hand & Book-keeping প্রভৃতি শিক্ষা দেওয়া হয়। এই সকল পড়িয়া ব্যাঙ্কের বা ইউরোপীয় ব্যবসায়ের কেরাণী হইতে পারা যায় বটে। মাড়োয়ারিরা এই সব না পড়িয়াই বড় ব্যবসায়ী হয়।

ব্যবসায়ীর নিকটে চাকুরি করিয়া বা শিক্ষানবিস থাকিয়া ব্যবসায় শিক্ষা করাই প্রকৃষ্ট পন্থা।

(গ) কার্য্যশিক্ষা।

ধনী, দরিদ্র সকল অবস্থায় সকল বালকেরই বিশেষতঃ ব্যবসায়ীদের পক্ষে নিম্নলিখিত কার্য্যগুলির অধিকাংশই শিক্ষা করা প্রয়োজন।

কাগজ গণিবার সহজ উপায়।—কাগজের সংখ্যা বা পুস্তকের পত্র গণিবার জন্য কাগজ ছড়াইয়া গণিবার সহজ উপায় দপ্তরীর নিকট হইতে শিক্ষা করা কর্ত্তব্য।

গ্রন্থসংশোধন—ছাপান পুস্তকের পাতাগুলি বড় এক কাগজের মধ্যস্থলে ২।৩ খানা করিয়া আটা দিয়া লাগাইলে দুই দিকে যথেষ্ট জায়গা পাওয়া যায়, তাহাতে নূতন বিষয় লিখিতে সুবিধা হয়। ইহা পরিবর্ত্তন করিতে হইলে, কাগজে লাগান পাতাগুলি দশ মিনিট জলে ভিজাইয়া নূতন কাগজে আটিতে হয় এবং হাতের লিখিত অংশ পুনর্ব্বার লিখিতে হয়। ইহাতে কাজ অনেক সহজ হয়।

গ্রন্থিবন্ধন—যথা ফাঁস, আন্ধা, বঁড়শী, বোতল এবং বামনা ইত্যাদি।

ছাপার কাজ—ছাপাখানার প্রুফ্ দেখা, ছাপার কাজ কি ভাবে সুন্দর ও সস্তা হয় এবং কোন দোষ না হয় তাহা শিক্ষা করা বিশেষ আবশ্যক। এই সম্বন্ধে বিশেষ চিন্তা না করিলে ইহা সহজে শিক্ষা করা যায় না।

খাতা লেখা, Type writing ইত্যাদি শিক্ষা করাও বিশেষ আবশ্যক।

টাকা পরীক্ষা।—টাকা দেখিয়া বা অন্ততঃ বাজাইয়া ভালমন্দ চেনা। নোট আসল কি নকল বুঝাও আবশ্যক।

প্রকৃতি-নির্ণায়ক-অবয়ব-বিদ্যা—(Physiognomy. অর্থাৎ চেহারা, কথাবার্ত্তা ও কার্য্যের ভাব ভঙ্গী দেখিয়া মানবের প্রকৃতি নির্ণয় করিবার বিদ্যা)। ব্যবসায়ীর সর্ব্বদাই নূতন লোকের সহিত ব্যবসায় করিতে হয়, সেই লোক সৎ, অসৎ, সরল, কুটিল, বুদ্ধিমান এবং কর্ম্মঠ কি না জানা সর্ব্বদাই আবশ্যক হয়। এই বিদ্যা জানা থাকিলে লোক দেখিবামাত্রই তাহার কতক বুঝা যায়। যথা, সাধারণতঃ লম্বা লোক সরল প্রকৃতির হয়, খাট লোক চালাক হয়, মোটা লোক বীরপ্রকৃতির হয়, কৃশ লোক চঞ্চল হয়। নাকসরু লোক তেজস্বী ও খেঁদানাক লোক নিস্তেজ হয়। কোঁকড়াচুল লোক কুটিল হয়। কটিদেশ সরু হইলে বুদ্ধি বেশী বুঝায়, মোটা হইলে বুদ্ধি কম বুঝায়। (আজকাল আমেরিকার যুক্তরাজ্যে কিন্তু ইহার বিপরীত কার্য্য হইতেছে। মহিলাদের কোমর মাপিয়া নাকি তাহাদের বুদ্ধি পরীক্ষা করা হয়। যাহার কোমরের ব্যাস যত বড় সে তত বেশী বুদ্ধিমতী। Vide "The Statesman" p. 26. June 7, 1931.) মাথা খুব বড় বা খুব ছোট হইলে বুদ্ধি কম বুঝা যায়। যে লোক, বিশেষতঃ স্ত্রীলোক দপ্ দপ্ করিয়া চলে তাহার বুদ্ধি কম। যে লোক মুখ খুলিয়া দাঁত দেখাইয়া হাসে সে সরল বা বোকা, যে মুখ বন্ধ করিয়া হাসে সে কুটিল বা বুদ্ধিমান্; ইত্যাদি। অনেক স্থলে ব্যতিক্রমও হয়। ইহার কিছু কিছু সকলেই জানেন, কিন্তু ইহা যে একটা শাস্ত্র এবং এই বিষয়ে সংস্কৃতে ও ইংরাজীতে অনেক গ্রন্থ আছে তাহা অনেকে জানেন না।

লোকের দোষ ও গুণ নির্ণয় করিবার সময় শরীরের দিকে বিশেষতঃ মুখের দিকে এক দৃষ্টে চাহিয়া থাকিতে হয়, তাহা খুব সাবধানে করিতে হয় যেন দৃষ্ট ব্যক্তি টের না পায়, কারণ যাহার দিকে চাহিয়া থাকা হয় তিনি পুরুষ হইলেও বিরক্ত হয়েন, আর স্ত্রীলোক ত অপমানিত

হওয়ারই কথা। এই শাস্ত্রমতে বুদ্ধিমান ও কুটিল এক শ্রেণী এবং সরল ও নির্ব্বোধ এক শ্রেণী। এই শাস্ত্রের আভাস আমি বাল্যকালে আমার মাতাঠাকুরাণীর নিকট পাইয়াছিলাম।

বর্ণানুক্রমিক তালিকা—প্রথম সমান আকারে কতকগুলি কাগজ খণ্ড খণ্ড করিয়া কাটিয়া লইতে হইবে, কাগজগুলি পুরু হইলে সুবিধা হয়। তৎপরে এইগুলির এক একটীতে এক একটী নাম লিখিতে হইবে, তারপর, এই কাগজের খণ্ডগুলি বর্ণানুক্রমে সাজাইয়া সূতা দিয়া গাঁথিয়া নিলেই বর্ণানুক্রমিক তালিকা হইবে।

মার্ক।—বাক্সের উপর বা চটের উপর নাম লেখার সহজ উপায় মার্ক-মেন হইতে শিক্ষণীয়।

রান্না।—সামান্য রকম রান্না ও ইহার আনুষঙ্গিক কার্য্যগুলি যথা, মাছকুটা, মসলা বাটা ইত্যাদি জানা আবশ্যক।

সন্তরণ, দ্বিচক্রযানারোহণ (Biking), অশ্বারোহণ এবং বৃক্ষারোহণে পটুতা অনেক সময় অত্যন্ত আসন্ন বিপদ হইতে রক্ষা করে।

সন্তরণ শিক্ষার সহজ উপায়।—দুইটি খালি কেরোসিনের টিন মুখ বন্ধ করিয়া এক গাছ দড়ি দিয়া, এমনভাবে বাঁধিবে যেন উভয় টিনের মধ্যে আধ হাত দড়ি থাকে। কটীদেশের নীচে দড়ি রাখিয়া সাঁতার কাটিলে ভয়ের আশঙ্কা থাকে না, ও সহজে সাঁতার শিক্ষা করা যায়।

সূত্রধরের, ঘরামীর ও সেলাই কাজ সামান্যরূপ জানা আবশ্যক; কারণ এই সব কাজের লোকদিগকে সকল সময় আবশ্যকমত পাওয়া যায় না এবং সামান্য কার্য্যের জন্য দরকার হইলে আসিতেও চাহে না, আসিলেও মজুরী অনেক চায় এবং তাহাদিগকে ডাকিতে ও দরদস্তুর করিতে অনেক সময় নষ্ট হয় ও কষ্ট পাইতে হয়। নিজের কাজ জানা থাকিলে তাহার সিকি সময়ে কাজ হইয়া যায়।

৫। কর্ম্মচারী।

(ক) নিয়োগ। (খ) উপস্থিতি। (গ) কার্য্য পরীক্ষা।
(ঘ) পরিচালনের সাধারণ নিয়ম। (ঙ) শাসন। (চ) পুরস্কার।

(ক) নিয়োগ।

ব্যবসায় ক্ষেত্রে বুদ্ধিমান্, সৎ ও কর্ম্মঠ কর্ম্মচারীর বিশেষ প্রয়োজন। ইহাদিগকে বিশেষ যত্ন করিয়া রাখিতে হয়। কোন সামান্য ত্রুটি থাকিলে তাহা সহ্য করিতে হয়। কর্ম্মচারী নিয়োগের সময় যথাসম্ভব বিশ্বাসী জানিয়া নিযুক্ত করিবে, নিযুক্ত করিবার পর অবিশ্বাসের বিশেষ কারণ না পাওয়া পর্য্যন্ত বিশ্বাস করিবে। অকারণে অবিশ্বাস করিলে বিশ্বাসী লোক চাকুরি পরিত্যাগ করিবে, কেহ বা অবিশ্বাসের কাজ করিতে আরম্ভ করিবে। বিশ্বাসের পরীক্ষা পরিসমাপ্ত হইলে, পাকা করিয়া নিয়োগ করাই উচিত। নিযুক্ত করিয়া সামান্য দোষে বরখাস্ত করা উচিত নয়।

অনুরোধ।—ব্যবসায়ে উচ্চপদস্থ কর্ম্মচারী নিয়োগের সময় ভাল রকম দোষ গুণ জানিয়া নিযুক্ত করিতে হয়। নিম্নপদস্থ কর্ম্মচারী নিয়োগের বেলায়ও অল্পবিস্তর তাহাই। কাহাকেও অনুরোধে নিযুক্ত করা উচিত নহে। বিশ্বস্ত লোকের প্রশংসাপত্র থাকিলে তাহা অবশ্যই বিবেচনার যোগ্য। কিন্তু Recommendation কে Disqualification মনে করা উচিত।

শিক্ষানবিস।—খোরাকীর মত বেতন দিয়া শিক্ষানবিস নিযুক্ত করিয়া কার্য্য শিক্ষা হইলে, ক্রমশঃ বেতন বৃদ্ধি দিয়া উপরে উঠাইতে হয়। অল্প বয়স্ক ও অল্পশিক্ষিত লোকই শিক্ষানবিস নেওয়া সুবিধাজনক। বয়স বেশী হইলে বা বেশী শিক্ষিত হইলে তাহারা অনেক সময় অবাধ্য হয় এবং নীচের ছোট কাজ করিতে

লজ্জা বোধ করে। কিন্তু উচ্চপদস্থ কর্ম্মচারী শিক্ষিত ও মার্জ্জিত বুদ্ধি হওয়া আবশ্যক, নতুবা কাজ হয় না। সুতরাং সাধারণ শিক্ষানবিস অপেক্ষা বেতন কিছু অধিক দিয়া কলেজের শিক্ষিত লোকও কিছু নিয়োগ করা আবশ্যক।

পাস করা, সুশিক্ষা প্রাপ্ত কর্ম্মচারীরা সাধারণতঃ সৎ হয়। কিন্তু শিক্ষিত লোকের মধ্যে কেহ অসৎ পড়িলে মহাবিপদ। সুতরাং কর্ম্মচারী নিয়োগ করিয়া খুব সতর্কতার সহিত তাহাকে কিছুকাল পর্য্যবেক্ষণ করিয়া তবে পাকা করিতে হয়। শিক্ষিত কর্ম্মচারীর দ্বারা লেখাপড়ার কাজ ও management এর কাজ ভাল চলে; ব্যবসায়ের প্রধান কাজ কেনা ও বেচা, আবশ্যকমত যথায় তথায় যাওয়া ও থাকা, খাওয়ার নানা রকম কষ্ট সহ্য করা, হাড়ভাঙ্গা পরিশ্রম করা এবং ঠেকার সময় নিম্নশ্রেণীর কার্য্য করা প্রভৃতি তাহাদের দ্বারা প্রায়ই সুবিধা হয় না। কিন্তু যে ব্যক্তি শিক্ষিত, সঙ্গে সঙ্গে এই সকল কার্য্যেও দক্ষ, সে অতি সহজেই উন্নতি করিতে পারে। এইরূপ লোক বিরল।

উপরোক্ত কার্য্যগুলি নিম্নকার্য্য মনে করিয়া সাধারণ ভদ্রসন্তানগণ উহা করিতে নারাজ, কিন্তু ব্যবসায়ীর ছেলেরা এই সব বিষয়ে খুব মজবুত পরন্তু সামান্য চিঠিখানা লিখিতে গেলেই গোল। কলেজের শিক্ষিত, সৎ, কর্ম্মঠ ও তেজস্বী লোক যথাসম্ভব কম বেতন দিয়া নিয়া ক্রমশঃ বেতন বৃদ্ধি দিয়া উপরে উঠান নিরাপদ। প্রথমে বেশী বেতন দিয়া নিলে ইহারা কার্য্য ভাল না করিলে ছাড়ান মুস্কিল। অল্প বেতন দিলে যদি ভাল কাজ না করে তবে বেতন বৃদ্ধি না পাইলে নিজ হইতেই ছাড়িয়া যায়। ইহাদের নিকট হইতে তিন বৎসরের এগ্রিমেণ্ট নেওয়া আবশ্যক। কারণ তাহাদের আফিসের চাকুরি পাওয়ার সুবিধা থাকায় স্থিরভাবে কার্য্য করিতে পারে না। প্রথমে তিনমাস অস্থায়ীভাবে রাখিয়া পরে কার্য্য পছন্দ হইলে এগ্রিমেণ্ট নিতে হয়।

সম্ভ্রান্ত বা আত্মীয় কর্ম্মচারী নিতে হইলেও প্রথমে অল্প বেতন দিয়া নেওয়া উচিত। কার্য্য ভাল করিলে ক্রমশঃ বেতন বৃদ্ধি করিয়া দেওয়া নিরাপদ।

শিক্ষানবিসগণ প্রথমতঃ তাহাদের বেতনের উপযুক্ত কাজ করিতে পারে না। সুতরাং অল্পকাল থাকিয়া কর্ম্মত্যাগ করিয়া গেলে দোকানের ক্ষতি হয়। অন্য দোকানের তৈয়ারী লোক বেশী বেতন দিয়া নেওয়াও লাভজনক। কিন্তু অন্যের তৈয়ারী লোকে নানা রকম অসুবিধা হইবার সম্ভাবনা থাকে।

পুরাতন কর্ম্মচারী।—"সর্ব্বঞ্চ নূতনং শস্তং সেবকোঽন্নং পুরাতনং" সব জিনিসই নূতন ভাল ; শুধু চাকর ও চাউল পুরাতন ভাল। চাকর পুরাতন হইলে কতক দোষও জন্মে বটে এবং সম্ভবতঃ এইজন্যই পুরাতন চাকরে Baconএর অমত; কিন্তু মোটের উপর গুণই বেশী হয়।

কিন্তু যে কর্ম্মচারী বা চাকরের বার্দ্ধক্যবশতঃ কিংবা অন্য কোন কারণে কর্ম্মক্ষমতা অত্যন্ত কমিয়া গিয়াছে, সে পুরাতন হইলেও তাহাকে রাখিয়া লোকসান ভিন্ন লাভ নাই। বরং পুরাতন লোককে পেন্‌সন্ দিয়া তাহার স্থলে নূতন কর্ম্মঠ লোক নিযুক্ত করা উচিত।

যথাসম্ভব পরিচিত, নিজের দেশের ও নিজের জাতির লোক নেওয়া উচিত। কিন্তু বিশেষ গুণসম্পন্ন হইলে যে দেশের হউক বা যে জাতির হউক নিতে হইবে ; শিক্ষানবিস নিয়া লোক তৈয়ার করিতে হইবে; পারতপক্ষে অন্যের তৈয়ারী লোক নিবে না। পুরাতন ও বিশ্বাসী কর্ম্মচারী অন্য জেলার হইলেও তাহাদের আত্মীয় সৎ ও কর্ম্মঠ হইলে ২।১ জন নেওয়া উচিত।

গমনোন্মুখ কর্ম্মচারী।—কর্ম্মচারীদের উপযুক্ত বেতন বৃদ্ধি দিতে হয়, কিন্তু কোনও কর্ম্মচারী অন্যত্র বেতন বৃদ্ধি পাইয়া যাইতে চাহিলে বা চলিয়া গেলে তাহাকে ডাকিয়া আনিতে নাই। নিজে আসিতে চাহিলে বেতন কমাইয়া নেওয়া উচিত কিনা তাহাও বিবেচ্য।

নূতন নিয়োগ ৩ মাসের জন্য অস্থায়ী।

আত্মীয় :—নিয়োগের সময় সমান গুণসম্পন্ন হইলে আত্মীয় বা সম্পর্কিত লোকদিগকে অগ্রে নেওয়া যাইতে পারে, কিন্তু নিযুক্ত হইলে সকল কর্ম্মচারীকে যথাসম্ভব সমান ভাবে দেখিতে হইবে, নতুবা অসম্পর্কিত কর্ম্মচারীরা অসন্তুষ্ট থাকিবে।

নিয়োগ বর্জ্জন :—(১) ব্যবসায় শিক্ষা করিয়া যে প্রার্থীর ব্যবসায় করিবার উপযোগী মূলধন, পরিচয়, কর্ম্মঠতা প্রভৃতি সামগ্রী যত বেশী, সেই প্রার্থীকে তত কম নেওয়া উচিত, অর্থাৎ ব্যবসায়ের সকল উপাদানই যাহার বেশী আছে, তাহাকে নেওয়াই উচিত নয়। কারণ সংসারে সৎলোকের সংখ্যা বড় কম, সুবিধা পাইলেই মনিবের সর্ব্বনাশ করিতে কুণ্ঠিত হয় না এইরূপ লোকই বেশী। কিন্তু কথিত গুণবিশিষ্ট প্রার্থী সৎ হইলে তাহাকে আগ্রহের সহিত নেওয়া উচিত।

(২) কাহারও কাছে কোনরূপ ঠেকা থাকিলে তাহার পরিচিত লোক রাখা সুবিধাজনক নহে। সে ত্রুটি করিলে বা অকর্ম্মণ্য হইলে শাসন করিতে বা ছাড়াইতে অসুবিধা হইবে।

(৩) যাহার নিজের কোন ব্যবসায় আছে এমন লোক নিতে নাই। সমব্যবসায়ীর লোক কখনও নিতে নাই।

(৪) অসৎ, অমিতব্যয়ী বা বিলাসী লোক নিবে না। না জানিয়া নিযুক্ত করিলেও জানিবামাত্র ঐ লোকের প্রতি সতর্ক দৃষ্টি রাখিতে হইবে। এই সব লোককে কখনও উচ্চপদ দিতে নাই।

(৫) নিজের অপেক্ষা বেশী চতুর বা সম্ভ্রান্ত কর্ম্মচারী নেওয়া সুবিধাজনক নহে; কারণ সে হুকুম শুনিবে না, হুকুম তামিল করিতে অপমান বোধ করিবে।

(৬) বেশী বয়স্ক কর্ম্মচারী ধীর স্থির হয় কিন্তু হুকুম দিতে বা দোষ করিলে শাসন করিতে অসুবিধা হয়। শিক্ষানবিস ২০ বৎসর বয়সের অধিক নেওয়া সুবিধাজনক নহে।

(৭) যে পূর্ব্বে বেশী বেতনের চাকুরি বা কোন আয়ের ব্যবসায় করিয়াছে তাহাকে কম বেতনে নেওয়া অসুবিধাজনক।

(৮) অকর্ম্মণ্য আত্মীয়।—অকর্ম্মণ্য আত্মীয় নিবে না; নিলেও ক্ষমতা কম দিবে।

(৯) দুই সহোদর।—কোনও দোকানে দুই সহোদর বা ঘনিষ্ঠ আত্মীয় কাজ করা সুবিধাজনক নহে, কারণ অন্যায় করার মতলব হইলে দুইজনে একত্র হইয়া তাহা করার সুবিধা হইতে পারে। তবে দোকানের বিশেষ আবশ্যক হইলে নিতে হয়।

(১০) কোন বড় কর্ম্মচারীর অধীনে তাহার সম্পর্কিত লোক থাকা নিরাপদ নহে। কিন্তু যে সকল বড় বড় ব্যবসায়ে জামিন (security) দিয়া কোষাধ্যক্ষের কাজ গ্রহণ করিতে হয় সেই সকল স্থলে কোষাধ্যক্ষের অধীন লোক তাহার নিজ ইচ্ছামত নিযুক্ত হওয়া আবশ্যক।

কোনও অধীনস্থ কর্ম্মচারী বড় কর্ম্মচারীর পাচক বা ভৃত্যরূপে থাকিলেও কার্য্যক্ষতির সম্ভাবনা। এই কারণেই কোন এক ষ্টেটে হিন্দু বড় কর্ম্মচারীর অধীনে মুসলমান পেয়াদা নিযুক্ত হইয়াছিল। জজ, মুন্‌সেফ, দেওয়ান প্রভৃতি গবর্ণমেণ্টের ও জমিদারদের বড় কর্ম্মচারীদের বাসায় বসিয়া অনেক সরকারী কার্য্য করিতে হয়; সেই সব সরকারী কার্য্যের সাহায্যের জন্য পেয়াদাকে বাসায় থাকিতে হয়; তাহা থাকাই আবশ্যক।

(১১) বিকলাঙ্গ বা শ্বেতকুষ্ঠ প্রভৃতি দূষিত রোগবিশিষ্ট কর্ম্মচারী নিতে নাই।

পদনির্দ্ধারণ।—কোন কর্ম্মচারীর বিশেষ গুণের সঙ্গে বিশেষ দোষ থাকিলে অতি বিবেচনার সহিত কার্য্য করিতে হয়। যে ঠেকার সময়, যে কোন প্রকার যত দায়িত্ব গ্রহণ করিতে রাজি হয়, যত নিম্ন কাজ করিতে প্রস্তুত হয়, যত বেশী বুঝে, যত বেশী

খাটে এবং যত অধিক সৎ হয়, তাহাকে তত উচ্চপদ দিবে। ব্যবসায়ে ব্যবসা সম্বন্ধীয় গুণকে সম্ভ্রম করিবে; সম্পর্ক, কৌলীন্য বা ধনকে সম্ভ্রম করিবে না। বিদ্যার জন্য কিছু সম্ভ্রম করিবে।

হাতের কার্য্য অপেক্ষা মস্তিষ্কের কার্য্যের ও বহুদর্শিতার মূল্য বেশী। এই জন্যই পুরাতন কর্ম্মচারী বসিয়া বেশী অংশ পায় এবং নূতন কর্ম্মচারী খাটিয়া কম অংশ পায়। একজন নৌকার দাঁড়ি অন্য দাঁড়িকে বলিয়াছিল "মাঝি বেটা বসিয়া মাহিনা খায়" অপর দাঁড়ি উত্তর করিয়াছিল "তাহাও দেখিয়াছি শুক্‌না দিকে নৌকা যায়" অর্থাৎ মাঝির অনুপস্থিতিকালে সে একদিন মাঝির কাজ করিয়াছিল, তখন সে নৌকাকে সোজা চালাইতে পারে নাই। উহা ডাঙ্গার দিকে যাইত। সুতরাং শরীরের বল অপেক্ষা মস্তিষ্কের বলকে এবং বহুদর্শিতাকে বেশী সম্ভ্রম করিবে।

কর্ম্মচারীর সংখ্যা ;—কর্ম্মচারীর সংখ্যা আবশ্যকমত রাখিতে হইবেই, কিছু বেশী রাখিতে পারিলে ভাল, তাহাতে খরচ কিছু বেশী পড়ে, কিন্তু সংখ্যা কম রাখিয়া কাহারও অনুপস্থিতিতে সময় সময় লোকের অভাবে বড়ই চিন্তিত হইতে হয়, ও মুস্কিলে পড়িতে হয়।

(খ) উপস্থিতি।

সাধারণ নিয়ম—উপস্থিতির নির্দ্দিষ্ট সময় থাকিবে এবং ঐ সময় প্রত্যেক কর্ম্মচারীকেই কার্য্যস্থলে উপস্থিত হইতে হইবে। উপস্থিত হইয়া কার্য্য আরম্ভ করার পূর্ব্বে এবং কার্য্যশেষে বাড়ী যাওয়ার সময় হাজিরা বহিতে Time-keeper সময় লিখিবে। নির্দ্দিষ্ট সময় কার্য্য না করিলে অনুপস্থিত ধরা হইবে।

বেশী লোক হইলে অনেক সময় ঐ ভাবে হাজিরা রাখা অসুবিধা হয়। ঐ স্থলে প্রত্যেকের এক একটি নম্বর দেওয়া

টিকেট থাকিবে। কার্য্যে উপস্থিত হইবামাত্র ও যাওয়ায় সময় প্রত্যেকে নিজ নিজ টিকেট একজন উচ্চপদস্থ কর্ম্মচারীর নিকট দিবে। ঐ সকল টিকেট দেখিয়া হাজিরারক্ষক উপস্থিত লিখিবে।

ডিউটির সময় ম্যানেজারের বিনা অনুমতিতে কোন কর্ম্মচারী দোকান ছাড়িয়া যাইতে পারিবে না। অনুমতি ছাড়া গেলে তাহাকে অনুপস্থিত লেখা হইবে। মলমূত্র ত্যাগের জন্য বাহিরে যাইতে হইলেও অনুমতি নিতে হইবে। পাস নেওয়ার নিয়ম করিলে সুবিধা হয়।

সাক্ষাৎ করা। কর্ম্মচারীদের বন্ধু বা আত্মীয় কাজের সময় দোকানে আসিয়া দেখা না করা উচিত। অবসর সময় নিজ নিজ বাটীতে দেখা করাই ভাল। বিশেষ আবশ্যক হইলে ম্যানেজারের অনুমতি লইয়া সাক্ষাৎ ও আলাপ করিবে। তবে যদি কোন কর্ম্মচারী ২৪ ঘণ্টা দোকানে থাকে অর্থাৎ দোকানেই তাহার বাসা হয় তখন তাহার পক্ষে আত্মীয় বন্ধুবান্ধবের সঙ্গে দোকানের কাজের সময়ও কথা বলার আবশ্যকতা হইতে পারে।

জলপানী :—উপযুক্ত সময়ে হাজির হইয়া নির্দ্দিষ্ট সময় পর্য্যন্ত কার্য্য করিলে প্রত্যেক কর্ম্মচারী নির্দ্দিষ্ট হারে জলপানী পাইবে। কর্ম্মচারীদিগকে সময়নিষ্ঠ করাই এই নিয়মের উদ্দেশ্য। আমার দোকানে এই নিয়ম প্রবর্ত্তিত করিয়া সুফল পাইয়াছি।

১০টায় বা ১১টায় ডিউটী মত সকলকেই আসিতে হইবে, কিন্তু যাহারা ঐ সময়ের পূর্ব্বে আসিবে তাহাদিগকেও ১০টা ও ১১টাই হাজিরা লিখিতে হইবে। প্রত্যেক কর্ম্মচারী মাসে ৫ দিন দৈনিক ৫ মিনিট হিসাবে মাপ পাইবে। তাহার অতিরিক্ত হইলে জলপানী পাইবে না। ইহা আমার দোকানের নিয়ম।

Late attendance :—যাহারা সর্ব্বদাই দেরি করিয়া আসে তাহাদের প্রত্যেক ৩ দিনে এক দিন অনুপস্থিত ধরা হইবে; অর্দ্ধ ঘণ্টা পরে আসিলে late ধরা হইবে, এইরূপ নিয়ম হইলে ভাল।

(গ) কার্য্য-পরীক্ষা।

রিপোর্ট।—বিদেশে কোন ব্যবসায় থাকিলে কর্ম্মচারীর সততার তুলনায় এবং কার্য্যের আবশ্যক মত দৈনিক, সাপ্তাহিক বা মাসিক রিপোর্ট নিতে হয়; তবেই ব্যবসায় কেমন চলিতেছে এবং সে কার্য্য-স্থলে উপস্থিত আছে কি না এবং কি রকম কাজ করিতেছে তাহা অনেকটা বুঝিতে পারা যায়। প্রহরীদের প্রতি ঘণ্টায় ঘড়ী বাজাইবার নিয়ম করার ইহাই প্রধান উদ্দেশ্য। কিন্তু অসৎ কর্ম্মচারীকে ধরা শক্ত।

পরিদর্শন।—পরিদর্শন না করিলে কর্ম্মচারীরা অসতর্ক হয় সুতরাং কার্য্য ভালরূপ চলে না। অধ্যক্ষের সকল কার্য্যই জানা কর্ত্তব্য এবং মাঝে মাঝে কর্ম্মচারীদের ছোট হইতে বড় কাজ সমস্তই দেখা কর্ত্তব্য।

যদি কোন কর্ম্মচারীর প্রতি সন্দেহের কারণ হয় তবে সে যখন ছুটিতে থাকিবে তখন অন্য লোক দ্বারা তাহার কাজ করাইলেই ত্রুটি ধরা পড়িবার সম্ভাবনা। কিন্তু ঐ কর্ম্মচারী যদি ছুটি নিতে না চায় তখন তাহাকে বাধ্য করিয়া বৎসরান্তে বেতন সহ ছুটি দেওয়া উচিত। তাহার ছুটির সময় অন্য বুদ্ধিমান্ কর্ম্মচারী কাজ করিলেই তাহার গলদ ধরিয়া দিবে।

নিজে ভালরূপ দেখিতে না পারিলে ব্যবসায় চালান শক্ত। যথা Difference between go and come শীর্ষক ঈসপের গল্প। "আপনি চাষা উত্তম ক্ষেতি, তার অর্দ্ধেক কাঁধে ছাতি। ঘর হইতে পুছে বাত, না হয় কাপড় না হয় ভাত।"

সৎসাহসের পরীক্ষা।—পুত্রাদি, বন্ধু বান্ধব বা কর্ম্মচারীদের নিকট কোন অযৌক্তিক কথা বলিলে যে সায় দিবে সে অসৎ, যে চুপ করিয়া থাকিবে সে ভীরু বা দুর্ব্বল ও যে প্রতিবাদ করিবে সে সৎসাহসী বুঝিবে।

(ঘ) পরিচালনের সাধারণ নিয়ম।

অতিরিক্ত বেতন :—কার্য্যাধিক্য বশতঃ নির্দ্দিষ্ট কার্য্য-কালের অতিরিক্ত খাটিতে হইলে ম্যানেজার ভিন্ন অন্যান্য কর্ম্মচারী-দিগকে অতিরিক্ত পারিশ্রমিক দেওয়া উচিত।

যে কর্ম্মচারী বিশেষ কোন কার্য্যের জন্য অতিরিক্ত বেতন পায়, তাহার অনুপস্থিতিতে যে কর্ম্মচারী সেই কাজ করিবে সে উক্ত অতিরিক্ত বেতন পাইবে।

অন্য আয় :—কোনও কর্ম্মচারী কোনও ব্যবসায় বা অন্যত্র চাকরি করিতে পারিবে না।

অপব্যবহার :—দোকানের ছাপান পোষ্টকার্ড, চিঠির কাগজ শুধু দোকানের কার্য্যে ব্যবহার করিবে। কোনও কর্ম্মচারী নিজের বা অন্যের কার্য্যে ব্যবহার করিতে পারিবে না।

অভাব :—শত সহস্র যুবক একটী কার্য্য যোগাড় করার জন্য প্রাণপণ চেষ্টা করিয়াও সফলকাম হইতে পারে না—আবার প্রত্যেক ব্যবসায়ীই সৎ, কর্ম্মঠ ও কর্ত্তব্যপরায়ণ কর্ম্মচারীর অভাব অনুভব করে। সুতরাং যেমন চাকুরির অভাব, তেমন কর্ম্মচারীরও অভাব আছে।

যে কর্ম্মচারী মনিবের কাজকে নিজের কাজ মনে করিয়া কাজ করে, আজকাল এই চাকুরির দুষ্প্রাপ্যতার দিনেও তাহার চাকুরির অভাব হয় না।

কর্ম্মচারীদের মধ্যে খুব ভাব বা খুব ঝগড়া থাকা দোকানের পক্ষে মঙ্গলজনক নহে।

ব্যবসায়ীর পক্ষে সৎ, কর্ত্তব্যপরায়ণ কর্ম্মচারী পুত্র অপেক্ষাও প্রিয়। অনেক সময় নিজ পুত্র অপেক্ষাও তাহাকে বেশী বিশ্বাস করিতে দেখা যায়। কর্ম্মচারী নিজের স্বার্থ বিসর্জ্জন দিয়া মনিবের উপকার করিয়াছে, এরূপ দৃষ্টান্তও বিরল নহে।

যে কর্ম্মচারী কেবল বেতনের হিসাব করিয়া কাজ করে, কোনও রূপে দিন কাটাইতে পারিলেই সেই দিনের বেতন পাওনা হইল মনে করে, তাহার দিনের কার্য্যের দ্বারা মনিবের কি লাভ হইল তাহার হিসাব করে না, সেই কর্ম্মচারী দ্বারা মনিবের কোনও কাজই ভালরকম হয় না পরন্তু সে নিজে যে ভবিষ্যতে কোনও উন্নতি করিতে পারিবে, তাহার সম্ভাবনাও কম। যে কর্ম্মচারী মনিবের কাজ মনোযোগ ও পরিশ্রমের সহিত করে, সে সেই সঙ্গে সঙ্গে অলক্ষিতে নিজের কাজও করে। যে পরের কাজ ভাল করিতে না পারে, সে নিজের কাজও ভালরূপে করিতে পারিবে না।

অভাবগ্রস্ত কর্ম্মচারী ;—কর্ম্মচারীর অভাব দূর করিতে চেষ্টা করা উচিত। কিন্তু যাহার অভাব দূর করা যায় না, তাহাকে রাখা সুবিধাজনক নহে। কোন কর্ম্মচারীর পাওনাদার দোকানে আসিয়া তাগাদা করা উচিত নহে। অমিতব্যয়ী কর্ম্মচারী রাখিতে নাই, বড় কর্ম্মচারী অমিতব্যয়ী হইলে কখনই রাখিতে নাই।

আদেশ ;—বিশেষ আদেশগুলি কাগজে লিখিয়া দেওয়া আবশ্যক, মৌখিক আদেশ কর্ম্মচারীরা তত গ্রাহ্য করে না। আদেশের বিরুদ্ধে কর্ম্মচারী যুক্তি দেখাইলে সন্তুষ্ট হইয়া শুনা আবশ্যক এবং যুক্তিযুক্ত হইলে পূর্ব্বের আদেশ পরিবর্ত্তন করা উচিত। কিন্তু কর্ম্মচারীর পক্ষে আদেশ অযৌক্তিক বলিয়া কখনও অমান্য করা উচিত হইবে না।

আসন ত্যাগ ;—কর্ম্মচারীদিগকে বলিয়া রাখা উচিত যেন কাজের সময় মনিবকে দেখিয়া কাজ ফেলিয়া আসন ত্যাগ না করে।

উৎকোচ ;—কোন কর্ম্মচারী কোন ক্রেতা, বিক্রেতা বা অধস্তন কর্ম্মচারীর নিকট হইতে বিনামূল্যে কোন প্রকার জিনিষ, দস্তুরী বা অর্থ গ্রহণ করিবে না, এবং টাকা ধার নিবে না ও দিবে না অথবা

বিনামূল্যে তাহাদের দ্বারা কাজ করাইয়া লইবে না। উপরিস্থ কর্ম্মচারীর সঙ্গে অধস্তন কর্ম্মচারীর বিশেষ প্রণয় নিরাপদ নহে।

কথা কহা ;—বিক্রয়কারী ব্যতীত অন্য কোন অধস্তন কর্ম্মচারী গ্রাহকের সহিত কথা কহিবে না। দোকানে কেহ উচ্চৈঃস্বরে কথা কহিবে না।

কার্য্য-নিদর্শন ;—একাধিক কর্ম্মচারী থাকিলে কার্য্যগুলি এমনভাবে ভাগ করিয়া দিতে হয় যেন কোন্ কাজ কে করিয়াছে তাহার নিদর্শন থাকে, নতুবা ভ্রমপ্রমাদ করিয়া কেহ স্বীকার করিবে না।

ক্রয় ;—একজনের সঙ্গে দুই ব্যবসায় করিতে নাই অর্থাৎ একাধারে কর্ম্মচারী এবং বিক্রেতা বা অন্যরকম সম্পর্ক রাখিতে নাই। বিশেষতঃ কর্ম্মচারী হইতে দোকানে বিক্রেয় জিনিষ কখনই ক্রয় করা উচিত নহে ; কিনিলে সে তাহার নিজের স্বার্থ দেখিবে, সুতরাং ব্যবসায়ীকে ঠকিতে হইবে।

ছুটি ;—কর্ম্মচারীদিগকে বৎসরে একমাস বেতনসহ ছুটি দেওয়া আমাদের নিয়ম। সেই ছুটি মন্দার সময় দিতে হয়। মরসুমের সময় বিশেষ প্রয়োজন ব্যতীত ছুটি দিতে নাই। মরসুমের সময় ছুটি দিলে অত্যন্ত ক্ষতি।

Sick-leave—কর্ম্মচারিগণ পীড়িত হইয়া কার্য্যে অক্ষম হইলে অর্দ্ধ বেতনে কিছুকাল ছুটি পাইবে। রতিজ রোগে পাইবে না। এক বৎসরের ছুটি অন্য বৎসর পাইবে না। কোনও কর্ম্মচারী ছুটি নিয়া অন্যত্র চাকুরি করিতে পারিবে না। ইহা আমার দোকানের নিয়ম।

দোকান বন্ধ ;—রবিবার ও পর্ব্বাদি উপলক্ষে দোকান বন্ধ থাকা ভাল। তাহাতে কর্ম্মচারীদের শরীর ও মন ভাল থাকে, সুতরাং কার্য্য-ক্ষমতা বৃদ্ধি পায়। কিন্তু যাহাদের ডাকে অর্ডার আসে তাহাদের দোকান একেবারে বন্ধ থাকিলে ক্ষতি হয়। বন্ধের দিনের অর্ডার

পরের একদিনে প্রস্তুত করা অসম্ভব। সুতরাং বন্ধের দিনে কতক কর্ম্মচারী উপস্থিত হইয়া অর্ডারের কাজ শেষ করিয়া রাখা উচিত। উপস্থিত কর্ম্মচারীদিগকে অতিরিক্ত বেতন বা অন্য দিন ছুটি দেওয়া উচিত। ছুটির দিনে বিক্রয় বন্ধ থাকিবে; কিন্তু কার্য্য কখনও বন্ধ থাকিবে না। বরং সকলে না যাইয়া অর্ডার তৈয়ারীর মত কয়েকজন যাওয়া আবশ্যক।

ছুটির নির্দ্ধারিত সময়ের পূর্ব্বে কাজ সারিলে প্রতিদিন কতক কর্ম্মচারীকে শীঘ্র ছুটী দিলে কর্ম্মচারীদের শীঘ্র কাজ শেষ করিবার ইচ্ছা হইবে। কিন্তু ইহা manage করা সহজ নহে।

ধর্ম্মঘট।—কর্ম্মচারীদের ধর্ম্মঘট নিবারণের জন্য পূর্ব্ব হইতে ভেদনীতি অবলম্বন করা উচিত। অর্থাৎ নানা দলের ও নানা জাতির লোক নেওয়া উচিত। কিন্তু কর্ম্মচারীকে পুত্রবৎ পালন করিলে ধর্ম্মঘট হইতেই পারে না। দোকান লিমিটেড্ করিয়া কর্ম্মচারীদিগকে অংশ বিক্রয় করিলে ধর্ম্মঘট কম হইবে। কারখানার পক্ষে ইহা বিশেষ উপযোগী হইবে বলিয়া বোধ হয়।

পোষাক।—কর্ম্মচারীদের সকলেরই যথাসম্ভব পরিষ্কার পরিচ্ছন্ন পরিচ্ছদে কর্ম্মস্থলে উপস্থিত হওয়া উচিত। পোষাক বেশ আটাসাটা কার্য্যোপযোগী হওয়া উচিত। চাদর গায় দিয়া কাজ করা যায় না।

প্রকৃতি।—কর্ম্মচারী কতকটা মনিবের প্রকৃতি পায়। (মনিব অলস, অসৎ, কর্ম্মঠ বা সৎ হইলে কর্ম্মচারীও কতকটা সেই রকম হয়)। অসৎ মনিব সৎ কর্ম্মচারী পাইতে পারে না। নির্ব্বোধ মনিবেরাও সৎ কর্ম্মচারী বাছিয়া নিতে পারে না ও যত্ন করিয়া রাখিতে পারে না। মন্ত্রীর প্রভাবে যেমন রাজা ভাল ও মন্দ হয়, তেমন বড় কর্ম্মচারীর প্রভাবে অধ্যক্ষের চরিত্রও কতকটা ভাল মন্দ হয়।

বদলি।—সম্ভবপর হইলে কর্ম্মচারীদিগকে মধ্যে মধ্যে এক বিভাগ হইতে অন্য বিভাগে এবং এক দোকান হইতে অন্য দোকানে

বদলি করা উচিত। তাহাতে তাহাদের অসততা, ভ্রম, ত্রুটি ও অযোগ্যতা ধরা পড়ে। অনেক সময় দাবা খেলার চাল খেলোয়াড় অপেক্ষা দর্শক খেলোয়াড় ভাল বুঝে। সেইরূপ একজন কর্ম্মচারীর ত্রুটি অন্য কর্ম্মচারীরা সহজে বুঝিতে পারে।

বিশ্বাস :—কর্ম্মচারীদের উপর ভার দিতে হয়, ব্যক্তিবিশেষের উপর ক্ষমতাও দিতে হয়। দোষ না পাওয়া পর্য্যন্ত পুরাতন কর্ম্মচারীকে বিশ্বাসী বলিয়া ধরিয়া লইতে হয়।

বেতনের হার :—ব্যবসায় ক্ষেত্রে যে যেমন উপযুক্ত সে তদনুরূপ বেতন পায়। কম বেতন দিলে সে অন্যত্র চলিয়া যাইতে পারে। কিন্তু সরকারী কর্ম্মচারীদের লম্বা বেতন দেখিয়া আজকাল সকলেই গুণের অতিরিক্ত বেতন চায়।

ভারতবর্ষে সরকারী কর্ম্মচারিগণ অত্যন্ত লম্বা বেতন পান। বিদেশী গভর্ণমেণ্টের পক্ষে তাহাদের দেশীয় কর্ম্মচারীদিগকে অধিক হারে বেতন দেওয়ার ইচ্ছা স্বাভাবিক। নিজের দেশীয় কর্ম্মচারীদিগকে বেশী বেতন দিতে হইলে অধীনদেশের কর্ম্মচারীকেও সেই হারে বেতন না দিলে অসন্তোষের কারণ হয় বলিয়া তাহাদিগকেও অধিক হারে বেতন দেওয়া হয়। কোনও স্বাধীন দেশে সরকারী কর্ম্মচারীরা আমাদের দেশের মত এত লম্বা বেতন পায় না শুনিয়াছি। বিশেষতঃ গভর্ণমেণ্টের চাকুরি সম্ভ্রমসূচক সুতরাং বেশীহারে বেতন দেওয়ার প্রয়োজন নাই। অনেক সৎলোকও সম্ভ্রম বৃদ্ধির জন্য বা উপাধির লোভে বিনা বেতনে গভর্ণমেণ্টের চাকুরি করিয়া থাকেন। কিন্তু এইরূপ লম্বা বেতন দিয়া ব্যবসায়ী লাভ করিতে পারেনা।

অন্যদিকে ব্যবসায়ের উচ্চকর্ম্মচারিগণ অনেক সময় বিশেষ গুণের জন্য সরকারী কর্ম্মচারীর তুলনায় অনেক বেশী বেতন পাইয়া থাকেন। রেলওয়ের উচ্চকর্ম্মচারী ও বড় বড় কোম্পানীর ম্যানেজারদের বেতনের হার দেখিলেই ইহা বুঝা যাইবে।

সরকারী কর্ম্মচারীর বেতন উপরওয়ালার অনুগ্রহে বৃদ্ধি হয়। কিন্তু ব্যবসায়ে বেতন ঠিক গুণানুসারে না দিলে সে অন্যত্র চলিয়া যায়, তাহাতে ব্যবসায়ের অত্যন্ত ক্ষতি হয়। সুতরাং মনিব অন্যায় করিতে পারে না।

রক্ষা করা।—কর্ম্মচারী পুত্রবৎ; তাহাকে সকল রকম আপদ হইতে রক্ষা করা কর্ত্তব্য। দোষ দেখিলে নিজে শাসন করিবে। অন্যের নিকটে দোষ যত গোপন থাকে ততই ভাল। রেল বা ষ্টীমার কোম্পানীর সামান্য বেতনের কর্ম্মচারীর বিরুদ্ধে অন্য কেহ আদালতে নালিশ করিলে কোম্পানী বহু ব্যয়ে তাহাকে রক্ষা করে। আমি দেখিয়াছি রেলওয়ের কোন বাবু আমাদের মুটের উপর কোন অন্যায় ব্যবহার করিলে যখনই তাহার উপরিস্থ কর্ম্মচারীর নিকটে পত্র লিখিয়াছি, তখনই ঐ উপরিস্থ কর্ম্মচারী নীচের কর্ম্মচারীকে আমাদের মুটের সাক্ষাতেই মুখে খুব শাসন করিয়াছে; কিন্তু পত্রের উত্তরে লিখিয়াছে—"আমার বাবুর কোন দোষ নাই, তোমার মুটেরই দোষ"। যদিও এইরূপ অসদুপায় দূষণীয়।

সম্বোধন।—ভদ্রলোক কর্ম্মচারী বয়োজ্যেষ্ঠ হইলে "আপনি", কনিষ্ঠ হইলে "তুমি" বলা উচিত। বয়সে ছোট হইয়া বিদ্যায় বা কোন কারণে শ্রেষ্ঠ হইলে "আপনি" বলা উচিত। বয়সে কনিষ্ঠ হইয়াও যদি অধিক বয়সে নিযুক্ত হয় তবে "আপনি" বলা উচিত।

(ঙ) শাসন।

মন্দ কর্ম্মচারীকে শাসন বা কর্ম্মচ্যুত করিবে। "কম শাসনে আমলা খারাপ"। শাসন না করিলে অনেকেই কাজে মনোযোগ দেয় না এবং সময় সময় ভাল কর্ম্মচারীও অমনোযোগী হয়, কিন্তু অধিক বা অন্যায় শাসন ভাল নহে। চাকরদিগকে সময় সময় গালি দেওয়া আবশ্যক হয়, তাহা না দিয়া অন্য প্রকারে শাসন করিতে পারিলে ভাল, প্রহার কখনও করিবে না।

কর্ম্মচারীর কোন দোষ থাকিলে ২।৪ বার সংশোধনের চেষ্টা করিবে, শাসন করিবে, সংশোধিত হইলে ভাল, নতুবা এই দোষ থাকা সত্ত্বেও রাখিতে পারা যায় কি না দেখিবে ; পারিলে ভাল, না পারিলে কর্ম্মচ্যুত করিতে হইবে। এই অবস্থায় তাহাকে রাখিয়া সর্ব্বদা মন্দ বলিলে মনিবের মেজাজ খারাপ হইয়া স্বভাব খারাপ হইবে এবং কর্ম্মচারীও সর্ব্বদা অসন্তুষ্ট থাকিবে। পেটের দায়ে কাজ করিবে বটে, কিন্তু অসন্তুষ্ট হইয়া কাজ করিলে কাজ ভাল হইবে না ; বিশেষতঃ ব্যবসায়ের দুর্ণাম হইবে।

অন্যত্র আবেদন ;—কোন কর্ম্মচারী মনিবের অজ্ঞাতে বা বিনা অনুমতিতে অন্যত্র চাকুরির জন্য আবেদন করিলে মনিব জানা মাত্র তাহাকে বরখাস্ত করিবে।

সম্ভ্রান্ত শাসন ;—যে কর্ম্মচারী কাজ ছাড়িয়া গেলে বিশেষ ক্ষতি বা যে কর্ম্মচারীকে শাসন করা যায় না, সে ত্রুটি না করিলে পুরস্কার পাইবে এইরূপ নিয়ম করা উচিত।

শূন্য বখরাদারের অমনোযোগিতা দেখিলে মুলধন কমান উচিত। সাধারণতঃ মূলধন কমাইলে বখরার হার বাড়াইতে হয় কিন্তু শাসন করার উদ্দেশ্যে মূলধন কমাইলে বখরার অংশ বৃদ্ধি না করাই উচিত।

দৃষ্টিশাসন ;—খুচরা কাজ করিবার জন্য রাজ ও সুতার প্রভৃতি লোক লাগাইলে তাহারা গল্প করিয়া বা তামাক খাইয়া সময় নষ্ট করে, অনেক সময় শাসন করিতে গেলে কাজ করিতে চায় না, তখন দৃষ্টিশাসন আবশ্যক।

রেলে ষ্টীমারে স্ত্রীলোক নিয়া চলার সময় নির্লজ্জ লোকেরা স্ত্রীলোকের দিকে তাকায়। তখন সেই নির্লজ্জ লোকের চক্ষুর দিকে একদৃষ্টে তাকাইয়া থাকিলে সে অপদস্থ হয়, আর স্ত্রীলোকের উপর দৃষ্টি রাখিতে পারে না।

চোর কর্ম্মচারী।—নিশ্চয় প্রমাণ না পাইয়া শুধু সন্দেহের বশবর্ত্তী হইয়া কোন কর্ম্মচারী বা চাকরকে চোর সাব্যস্ত করা উচিত নয়। অনেক স্থলে সন্দেহ ভুল হয়। অসাবধানে টাকাকড়ি বা মূল্যবান জিনিষ রাখিয়া হারাইলে যে রাখিয়াছে তাহারই ক্ষতি হওয়া উচিত। বরং কিছুকাল অপেক্ষা করিয়া যাহার উপর সন্দেহ হয় তাহার গতি-বিধির প্রতি লক্ষ্য রাখিলে বাস্তবিক চোর শীঘ্রই ধরা পড়িবার সম্ভাবনা। কারণ অভ্যাস ছাড়িতে পারে না।

কোনও কর্ম্মচারী খুব কাজের লোক হইলেও অসৎ জানিতে পারিলে, তৎক্ষণাৎ তাহাকে ছাড়াইয়া দিবে বা ইস্তফা দিতে বলিবে। কিন্তু কোন পুরাতন ব্যবসায়ী, জনৈক কর্ম্মঠ কর্ম্মচারীর চুরি ধরা পড়িলে, তাহাকে পৃথক মূলধন দিয়া দোকান করিয়া দিতে দেখিয়াছি।

কোনও কর্ম্মচারীর চুরি প্রমাণিত হইলেই তৎক্ষণাৎ তাহাকে বরখাস্ত করিবে। সন্দেহ হইলে কিছু বেতন দিয়া ছাড়াইয়া দেওয়া উচিত। কারণ খুচরা ব্যবসায়ে মজুরি পোষায় না বলিয়া ষ্টক রাখা হয় না সুতরাং ঠিক নিকাশ হয় না, এজন্য চুরি ধরা শক্ত। একজন চোর কর্ম্মচারী ঘরে থাকিলে ভয়ের কথা, ঘরের অন্য কর্ম্মচারীও তাহার সংস্রবে থাকিয়া চোর হইতে পারে।

ব্যবসায়ের কর্ম্মচারী চোর হইলে বিপদ; কিন্তু ছোট ছোট দোকানে বেশী বেতন দেওয়া যায় না, সুতরাং খুব বিশ্বাসী লোক পাওয়াও কঠিন। অবিশ্বাসী লোক সাবধানে রাখিয়া কাজ চালাইতে হয়। বড় ব্যবসায়ে উপরে সৎ কর্ম্মচারী থাকিলে নীচে অবিশ্বাসী কর্ম্ম-চারী ২।১ জন থাকিলেও কাজ চালান যায়। অবিশ্বাসী কর্ম্মচারীদের মধ্যে দুই শ্রেণী আছে। তন্মধ্যে মনিবরাখা দল তত ক্ষতিজনক নহে; তাহারা অল্প অল্প চুরি করে এবং চিরকাল চুরি করিবার পথ রাখে। চুরি করে কিন্তু তাহাতে মনিবের বেশী লোকসান হয় না, লাভ কম হয়। আমার মুদিদোকানের সময় এক

জন মনিবরাখা কর্ম্মচারীকে বরখাস্ত করায় দোকান উঠাইয়া দিতে হইয়াছিল। সিমলা এলোপ্যাথিক ষ্টোরেও জনৈক কর্ম্মচারীকে চোর বলিয়া ধরিলে সে বলিয়াছিল, "মহাশয়, আমরা মনিবরাখা, মনিবমারা নহি, অন্য দল মনিবমারা, তাহারা মনিবের ভালমন্দ ভাবে না, নিজের পেট ভরিলেই হইল, এক মনিব মারিয়া অন্য মনিব ধরে।"

কারিকর শ্রেণীর মধ্যে অনেক অবিশ্বাসী লোক থাকে, কিন্তু কাজে বড় পটু, সেইরূপ লোক না রাখিলে কাজ চলে না, তবে খুব সাবধান থাকিতে হয়।

সৎ ও বুদ্ধিমান মনিবের হাতে পড়িলে অসৎ কর্ম্মচারীও কতকটা সৎ হয়।

চুরি নিবারণ।—ছোট সহরে বা বন্দরে কর্ম্মচারিগণ দোকানে থাকে ও খায়। খাওয়া, নাপিত, ধোপা ও চিঠির মাশুল প্রভৃতি খুচরা খরচ দোকান হইতে দেওয়া হয়। বেতন মাসে মাসে দেওয়া হয় না। কর্ম্মচারীর আবশ্যকমত দরুণ লিখিয়া খরচ লিখা হয়। তাহাদের হাতে টাকা পয়সা থাকিবার নিয়ম নাই, হাতে টাকা পয়সা দেখিলেই চুরি বুঝা যায়।

ঝাড়ন চুরি।—ঝাড়ন ছিঁড়িয়া গেলে এবং চাকর নূতন ঝাড়ন চাহিলে পুরাতন ঝাড়ন তাহার নিকট হইতে চাহিয়া নিয়া নূতন ঝাড়ন দিবে, নতুবা নূতন ঝাড়ন কয়েকদিন ব্যবহার করিয়া নিজে নিয়া আবার পুরাতন ঝাড়ন ব্যবহার করিবে এবং তাহা দেখাইয়া অল্পকাল পরেই আবার নূতন ঝাড়ন চাহিবে। আমি পুরাতন ঝাড়ন জ্বালাইয়া দিতাম। দেশলাইএর বাক্সও ফেরত নিয়া জ্বালাইয়া ফেলা উচিত।

(চ) পুরস্কার।

আবশ্যকমত কর্ম্মচারীকে প্রশংসা করিয়া, বেতন বৃদ্ধি, কমিশন, পারিতোষিক বা বখরা দিয়া উৎসাহ দিতে হয়। তাহাতে খরচ বাড়িলেও মোটের উপর লাভ হয়। কিন্তু বেআন্দাজ বেতন বৃদ্ধি দিলে

লোকসান হয়। দোকানের আয় ক্রমশঃ বাড়িলে বেতনও ক্রমশঃ বাড়াইতে হয়। আয় না বাড়িলে বেতন বৃদ্ধি দিলে লাভ কমিয়া যায়। পারিতোষিক দেওয়া সুবিধাজনক। বেতন বৃদ্ধি পারিতোষিকের অর্দ্ধেকের অধিক না হয়, বরং কম হওয়া উচিত; প্রতি বৎসর বেতন বৃদ্ধি না দিয়া ২।৪ বৎসর পর দেওয়া উচিত। আয় কমিলে পারি-তোষিক বন্ধ করিতে হয়।

নিজে কাজ দেখিতে না পারিলে বা বৃদ্ধাবস্থায় পুত্রাদির মধ্যে কর্ম্মক্ষম লোক না থাকিলে অন্য অভিজ্ঞ, কর্ম্মঠ ও বিশ্বাসী অংশীদার লওয়া উচিত। সাহেবেরা তাহাই করে। বাঙ্গালীরা সব নিজে খাইতে চাহে সুতরাং ঠকে।

শূন্যবখরা।—পুরাতন প্রধান কর্ম্মচারীকে শূন্যবখরা দেওয়া ভাল। কিন্তু শূন্যবখরা নিয়া মধ্যে মধ্যে মোকদ্দমা হইয়া থাকে। তজ্জন্য পূর্ব্ব বৎসরের আয়ের অনুপাতে পর বৎসরে বেতন দিলে বিবাদের আশঙ্কা থাকে না, অথচ শূন্যবখরার উদ্দেশ্য সাধিত হয়। বিশেষ পরিচিত না হইলে এবং পূর্ব্বে তাহার সঙ্গে কোন ব্যবসায় না করিলে শূন্যবখরা দেওয়া নিরাপদ নহে; কারণ লোকের সঙ্গে ব্যবসায় না করিলে তাহার চরিত্র বুঝা যায় না।

শূন্য বখরার হার।—ব্যবসায় আরম্ভ করিবার সময় শূন্য বখরার হার নির্দ্দেশ করা অসম্ভব। প্রথমে বেতনে কাজ করাইয়া ২।৪ বৎসর ব্যবসায় চলিলে পর বখরার হার নির্দ্দেশ করা সহজ। ব্যবসায় স্থাপনের সময় প্রধান কার্য্যকারী যে হারে বখরা পায় তাহার অভাবে সেই স্থানে যে কার্য্য করিবে সে সেই হারে বখরা পাইতে পারে না।

অতিশয় ন্যায়নিষ্ঠ কর্ম্মচারীকে বেতন বৃদ্ধি দিলেও বখরার কার্য্য হয়।

শূন্যবখরার নানা রকম নিয়ম প্রচলিত আছে। কোন কোন শূন্য-বখরার ব্যবসায়ে সমস্ত মূলধনেরই সুদ দিতে হয়। তাহার পর

মালিকে ও কর্ম্মচারীতে লাভ ভাগ হয়। কোন স্থলে শূন্যবখরাদারকে যে অংশ দেওয়া হয় তাহা হইতে কর্ম্মচারীদের বেতনও দেওয়া হয়। সেই স্থলে কর্ম্মচারীর অংশ বেশী দিতে হয়।

অতিরিক্ত মূলধন:—ব্যবসায়ের মূলধন নির্দ্দিষ্ট রাখিতে হয়। দরকারমত অতিরিক্ত টাকা দিতে হয়, তাহার স্থদ নিতে হয়। শূন্যবখরার ব্যবসায়ে ইহা বিশেষ প্রয়োজনীয়। স্থায়ীভাবে মূলধন বৃদ্ধি করা আবশ্যক হইলে তাহাও করা যায়। সেই স্থলে শূন্যবখরাদারদের অংশ কিছু কমাইতে হয়। আর মূলধন কমাইতে হইলে শূন্যবখরাদারদের অংশ বাড়াইতে হয়। উভয় স্থলেই যোগ্য কর্ম্মচারীর যাহাতে লোকসান না হয় তাহা দেখা উচিত।

৬। ব্যবসায় নির্ব্বাচন।

(ক) ব্যবসায়ের প্রকার। (খ) ব্যবসায়ের তালিকা। (গ) যৌথ ব্যবসায়।
(ঘ) গুরুতা ব্যবসায়।

ব্যবসায় আরম্ভ করিবার পূর্ব্বে সকল ব্যবসায়ই লাভজনক এবং স্থবিধাজনক বলিয়া বোধ হয় এবং অনেক নূতন নূতন ব্যবসায়ের মতলব মনে উঠে। কিন্তু ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া যতই অগ্রসর হওয়া যায়, ততই লোকসানের কারণ দেখা যায় এবং অনেক অস্থবিধা দেখা যায়; তখন অনেক ব্যবসায়ই খুব লাভজনক ও স্থবিধাজনক বোধ হয় না। যেমন দূর হইতে পর্ব্বত স্থন্দর দেখায়, নিকটে গেলে এই সৌন্দর্য্য থাকে না।

আমাদের চিন্তা করিয়া নূতন ব্যবসায় উদ্ভাবন করিবার আবশ্যকতা বড়ই কম, ইউরোপীয়দের, মাড়োয়ারিদের ও আমাদের পুরাতন শ্রেণীর

ব্যবসায়ীদের কার্য্যপ্রণালী ও ব্যবসায়গুলি অনুকরণ করিলেই সেই সব ব্যবসায়ের উন্নতির নূতন নূতন পন্থা বাহির হইয়া পড়িবে।

আরম্ভে লাভ।—সাধারণতঃ ব্যবসায় আরম্ভ করিলেই তাহাতে লাভ হয় না বরং প্রথম সময়ে ক্ষতি হওয়ারই সম্ভাবনা। ব্যবসায় যতই পুরাতন হইতে থাকে, ততই লাভ বাড়িতে থাকে। ব্যবসায় আরম্ভ করিয়াই তাহা হইতে টাকা না নিলে যাহার সংসার চলে না তাহার পক্ষে ব্যবসায় না করাই উচিত।

লাভের তুলনা।—সাধারণতঃ সব ব্যবসায়েতেই প্রায় সমান লাভ। যাহাতে লাভের হার বেশী, তাহাতে লোকসানের সম্ভাবনাও বেশী বা বিক্রয় কম। যাহাতে লাভের হার কম তাহাতে বিক্রয় বেশী বা লোকসানের সম্ভাবনাও কম। তবে এই সূত্র সকল সময় ঠিক মিলে না।

(১) নূতন রকমের ব্যবসায়ে লাভ বেশী; (২) যে সকল ব্যবসায় করিতে অনেকে পারে না বা অনেক শিক্ষার দরকার বা কষ্টজনক বা ঘৃণাজনক মনে হয়, সেই সকল ব্যবসায়েও লাভ বেশী।

লাভের হার।—সাধারণ দোকানে বার্ষিক শতকরা ২০৲, ২৫৲ লাভ না হইলে ব্যবসায় করা উচিত নহে।

যে সকল ব্যবসায়ে টাকা সহজে নষ্ট হওয়ার সম্ভাবনা সেই সকল ব্যবসায়ে লাভের হার বেশী হওয়া উচিত।

চা বাগানে ম্যালেরিয়া প্রভৃতি আছে এবং অন্যান্য অসুবিধাও বেশী তজ্জন্য অনেক টাকা লাগে বলিয়া এবং সাহেবদের অনুকরণে করা হয় বলিয়া লাভের হার বেশী।

লোহার কারখানা, ব্যাঙ্ক প্রভৃতি সহজে নষ্ট হইতে পারে না বলিয়া সেই সকল ব্যবসায়ে লাভের হার কম।

সাধারণতঃ কম মূলধনের ব্যবসায়ে লাভের হার বেশী, বেশী মূলধনের ব্যবসায়ে লাভের হার কম।

উপদেশ।—কে কোন্ ব্যবসায় আরম্ভ করিবেন তাহা অন্য বহুদর্শী ব্যবসায়ীর পক্ষে নির্দ্দেশ করা অসম্ভব। বরং যিনি যে ব্যবসায় করিতে চাহেন, সেই ব্যবসায়ের নাম করিলে ব্যবসায় আরম্ভকারীর সেই ব্যবসায় আরম্ভ করিবার মত শক্তি ও সুবিধা আছে কিনা তাহা বহুদর্শী ব্যবসায়ী তাঁহাকে জিজ্ঞাসা করিয়া জানিয়া পক্ষে বা বিপক্ষে উপদেশ দিতে পারেন।

যে, যে ব্যবসায় করে নাই সে, সেই ব্যবসায়ের উপদেশ দিলে তাহাতে সম্পূর্ণ আস্থা স্থাপন করিবে না। তবে, যে ব্যক্তি কোন এক ব্যবসায়ে কৃতকার্য্য হইয়াছেন, তাঁহার অন্য ব্যবসায়েরও মূল সূত্রগুলি সম্বন্ধে উপদেশ দিবার যোগ্যতা জন্মে।

খবরের কাগজে অনেক সময় নূতন ব্যবসায়ের উপদেশ পাওয়া যায়, শুধু তাহার উপর নির্ভর করিয়া ব্যবসায় আরম্ভ করিতে নাই।

(ক) ব্যবসায়ের প্রকার।

নূতন ব্যবসায়।—নূতন ব্যবসায়ে লাভের হার অধিক নেওয়া হয়; তাহা সঙ্গত ও আবশ্যক। যথা Radio ব্যবসায়।

পুরাতন ব্যবসায়ের অসুবিধাগুলি দূর করিয়া নূতন ও সুবিধাজনক-রূপে করিলে লাভ বেশী, যথা ধোপার ব্যবসায় (Dyeing & Cleaning)।

আগুভি বিক্রয়।—Forward sale. ইহা বিপজ্জনক ব্যবসায়। সাধারণতঃ ব্যবসায়ে ক্রেতা ও বিক্রেতা উভয়ের লাভ হয়। কিন্তু এই ব্যবসায়ে সময় সময় এক পক্ষ ঠকে। ইহা ব্যবসায়ের কুরীতি বলিয়া আমার বিশ্বাস। পাটের ব্যবসায়ে এই রীতি প্রচলিত। বীজ বপনের পরেই বিক্রয়ের চুক্তি হয়।

একচেটিয়া ব্যবসায়।—কোনও দ্রব্য একচেটিয়া করিয়া দর বাড়ান যায়, তাহা গ্রাহকদের পক্ষে ক্ষতিজনক, সুতরাং ইহা অধর্ম্ম ও অন্যায় ব্যবসায়। দর না বাড়াইয়া একচেটিয়া করিতে পারিলে বিশেষ কৃতিত্বের কথা।

Profiteering.—পড়তা না বাড়িলেও বাজারের সকলে মিলিয়া কোনও দ্রব্যের দর বাড়ানর নাম profiteering; ইহা অন্যায় ও অধর্ম্ম। ইহা করিলে অন্যেরা আসিয়া এই ব্যবসায় করিয়া এই ব্যবসায়ের লাভ কমাইয়া ফেলিবে। প্রতিযোগিতা বন্ধ করাই অন্যায় ও সমাজের পক্ষে ক্ষতিজনক। প্রতিযোগিতা না থাকিলে লোক অলস হইয়া পড়ে।

আত্মীয়দের মধ্যে ব্যবসায়।—আত্মীয়দের মধ্যে অনেক লোক এক ব্যবসায় না করিয়া পৃথক রকম ব্যবসায় করিলে অনিচ্ছা সত্ত্বেও একে অন্যের গ্রাহক সংগ্রহ করিয়া দিতে বাধ্য হয়, কারণ প্রত্যেকেই অন্যের নিকট গ্রাহক পাওয়ার আশা করে। এক রকম ব্যবসায় করিলে, ইচ্ছা না থাকা সত্ত্বেও একে অন্যের গ্রাহক নেওয়ার চেষ্টা করিতে বাধ্য হয়। কিন্তু আত্মীয় যে ব্যবসায় করে তাহা করিলে সহজে অনেক বিষয় শিক্ষা করা যায়। ব্যবসায় পরিচালন সময়েও অনেক সাহায্য পাওয়া যায়।

যৌথ ব্যবসায়। (গ)

সমবায় প্রথা।—সমবায় প্রথানুসারে ব্যবসায় করিলে জিনিষের দর সস্তা হয়। অংশীদারেরাই গ্রাহক, সুতরাং বিজ্ঞাপন দিতে হয় না, প্রকাশ্য স্থানে বেশী ভাড়া দিয়া ঘর নিতে হয় না এবং ধারে বেচিতে হয় না। এই নিয়মে ব্যবসায় করিলে মূলধনের মুনফা কমিবে, কিন্তু সাধারণ লিমিটেড কোম্পানীর আয়ের তুলনায় অংশীদারদের মোটের উপর আয় বাড়িবে।

সম্ভুয় সমুত্থান (বখরাদারি ব্যবসায়)।—বখরাদারগণ সৎ, ক্ষমাশীল ও স্বার্থত্যাগী হওয়া আবশ্যক। এক এক জনের এক এক বিষয়ে ত্রুটি থাকিবেই, তাহা ক্ষমা করা চাই। আমাদের দেশের পুরাতন ব্যবসায়ীদের ব্যবসায়ে স্বার্থত্যাগের অভ্যাস আছে। কারণ

তাহারা জানে যে বখরার ব্যবসায়ে স্বার্থত্যাগ না করিলে চলে না। তাহারা ২।৩ পুরুষ একসঙ্গে ব্যবসায় করে।

নূতন পরিচিত লোকের সঙ্গে কখনই বখরার ব্যবসায় করিতে নাই। বন্ধুভাবে পরিচয়ে মানুষ ভাল চিনা যায় না। প্রথমে সামান্য রকম ব্যবসায় করিয়া মানুষ চিনিতে আরম্ভ করিতে হয়। তাহার পর উপযুক্ত মনে করিলে তাহার সঙ্গে বখরার ব্যবসায় করা যায়। তাহার পরও কোন কোন স্থলে ঝগড়া হয়। কোন লোকের সঙ্গে একবার ঝগড়া হইয়া পুনরায় ভাব হইলে বুঝিয়া শুনিয়া তাহার সঙ্গে ব্যবসায় করা যাইতে পারে; কারণ ঝগড়ার সময় লোকের অসৎ প্রকৃতির সীমা অনেকটা প্রকাশ পায়।

বখরার ব্যবসায়ে হিসাব বেশী পরিষ্কার রাখা উচিত, যেন ইচ্ছামত ব্যবসায় বন্ধ করিয়া পৃথক হওয়া যায়। কারণ পৃথক হওয়ার সম্ভাবনাই বেশী। ঝগড়ার সম্ভাবনা দেখিলে লিমিটেড করিয়া স্বেচ্ছাচারিতার পথ কতকটা বন্ধ করা উচিত।

সাময়িক ব্যবসায়।—মেলার ব্যবসায় প্রতিবৎসর করিলে যে পরিমাণ জিনিষ নিশ্চয়ই বিক্রয় হইবে মনে কর, সেই পরিমাণ অথবা তাহা অপেক্ষা কিছু কম সংগ্রহ করিবে; এই সকল ব্যবসায়ে লাভের পরিমাণ অধিক রাখিতে হয়, কারণ জিনিষ অবিক্রীত থাকিলে লোকসানের ভয় বেশী।

মেলাতে ধুলা, পুনঃ পুনঃ নাড়াচাড়া ইত্যাদিতে জিনিষ অত্যন্ত নষ্ট হয়। সুতরাং যাহারা ধারাবাহিকরূপে এক মেলা হইতে অন্য মেলায় প্রায় সারাবৎসর ব্যবসায় করিয়া থাকে, তাহাদের পক্ষে ইহা সাময়িক ব্যবসায় না হইলেও উপরোক্ত নিয়ম কতক খাটিবে।

দুর্ভিক্ষের সময় চাউল বিক্রয়।—চাউল ব্যবসায়ী ব্যতীত অন্যের পক্ষে দুর্ভিক্ষ উপলক্ষে চাউলের ব্যবসায় করা সঙ্গত নহে, কারণ তাহাতে নূতন স্থানে নূতন লোকের সঙ্গে অধিক পরিমাণ জিনিষের

খরিদ বিক্রয় করিতে হয়, ইহাতে প্রতারিত হওয়ার সম্ভাবনা অধিক। চড়্‌তি পড়্‌তিও বেশী হয়।

দ্রব্য প্রস্তুত ব্যবসায় (manufacture)। কোন রকম দ্রব্য প্রস্তুত করিয়া ব্যবসায় করিতে চাহিলে প্রথমতঃ বেশী লাভের ও অল্প কাট্‌তির দ্রব্য প্রস্তুত করিয়া লাভ করিতে হয়। তারপর ক্রমশঃ অল্প লাভের ও অধিক কাট্‌তির দ্রব্য প্রস্তুত করিতে হয়।

(খ) ব্যবসায়ের তালিকা।

অর্ডার সাপ্লাই ;—মূলধনহীন, পরিশ্রমী ও সৎলোকের পক্ষে প্রথম সময়ে এই ব্যবসায় বেশ সুবিধাজনক। এই ব্যবসায়ে মূলধন প্রায় লাগে না এবং নানা রকম ব্যবসায়ীর সহিত কার্য্য করিতে হয় বলিয়া অনেক ব্যবসায় শিখিবার সুবিধা হয়। এই ব্যবসায়ে পরিশ্রম অত্যন্ত, খুব ঘুরিতে হয়, মাথার চুল শীঘ্র পাকিয়া যায়। এই ব্যবসায়ই আমার উন্নতির প্রথম সোপান।

আয়ুর্ব্বেদ ঔষধালয় ও বাগান ;—আয়ুর্ব্বেদ ঔষধের উপাদান সংগ্রহের ও তৈলাদি প্রস্তুতের বড় সম্ভ্রান্ত কারখানা ও পাহাড়ে দুষ্প্রাপ্য গাছের বাগান থাকা উচিত। উক্ত ঔষধ-ব্যবসায়ীদের বোটানিষ্ট ও কেমিষ্ট কর্ম্মচারী থাকিবে। ইহারা কবিরাজদের প্রতিযোগী হইবে না, সাহায্যকারী হইবে। খাঁটি দ্রব্যসকল পাইকারী দরে বিক্রয় করিবে। বড় বড় কবিরাজের এই ব্যবসায়ের সহিত সম্বন্ধ থাকিলে ভাল হয়। কবিরাজেরা যাহা সহজে করিতে পারে না, তাহাই তাহারা করিবে।

আফিস ;—ঘটকালী, বাড়ীভাড়া, কর্ম্মখালি, ঝি ও চাকর নিয়োগ আফিসের বিশেষ আবশ্যকতা দেখা যায়।

আমটু ;—(আমসত্ত্ব) দ্বারবঙ্গ প্রভৃতি স্থানে খাঁটি আমসত্ত্ব প্রস্তুতের ব্যবসায় করা ও কলিকাতায় এবং বিলাতে পাঠান।

ঘরে যে রকম আমসত্ব হয়, সেইরূপ বাজারে পাওয়া যায় না, তাহা করা শক্ত নহে। ইহার এক প্রকাণ্ড এবং খুব লাভজনক ব্যবসায় চলিতে পারে। ইহা শুকাইবার জন্য গরম ঘর করিতে হইবে, সাধারণতঃ আম পাকে বৃষ্টির দিনে।

আমদানি, রপ্তানি।—যে দেশ অন্য দেশ হইতে যত Raw materials (কাঁচামাল) আনিয়া নিজেরা আবশ্যক দ্রব্য তৈয়ার করিয়া নিতে পারে ততই প্রশংসা ও লাভের কথা। এবং যে দেশ অন্য দেশ হইতে যত তৈয়ারী দ্রব্য আমদানি করে, ততই ক্ষতি ও নিন্দার কথা।

লজ্জাজনক আমদানি।—অতি সহজে যে সকল দ্রব্য এই দেশে প্রস্তুত হইতে পারে সেই সকল বিলাত হইতে আমদানি করা ও ব্যবহার করা নিতান্ত লজ্জার কথা।

গমপট—গঁদ জলে ভিজাইয়া, কাঁচের পাত্রে ভরিয়া, লেবেল্ দিয়া বিলাত হইতে এই দেশে আসে।

Liquors.—লাইকার পটাশ প্রভৃতি এই দেশে অতি সহজে তৈয়ার করা যায়। কিন্তু দেশী বলিয়া গ্রাহকেরা নেয় না, সুতরাং বিলাত হইতে আসে।

Condy's fluid—Potash Permaganus জলে মিশাইলেই কণ্ডিজ ফ্লুইড্ হয়। তাহাও শিশিতে লেবেল্ দিয়া বিলাত হইতে আসে।

বাধ্যকর আমদানি।—পূর্ব্বে এ দেশে প্রস্তুত স্পিরিটের ডিউটি বিলাত অপেক্ষা অধিক ছিল। এই জন্য দেশী স্পিরিটে প্রস্তুত টিংচার প্রভৃতির পড়তা বিলাতী টিংচার অপেক্ষা বেশী হইত। তজ্জন্য বিলাতী টিংচার আমদানী করিতে হইত।

এখানকার প্রস্তুত কাপড় ও দিয়াশলাইর ডিউটিও বেশী ছিল। এখন গভর্ণমেণ্ট এই সকল দ্রব্যের ডিউটি কম করিয়া বিলাতী

ডিউটি চড়াইয়া দেওয়াতে বিলাত হইতে ইহাদের আমদানি অনেক কমিয়া গিয়াছে। কিন্তু লবণের মাশুল কমে নাই বলিয়া এখনও বিলাতি লবণ আমদানি হইতেছে।

এখন এখানে ডাক্তারখানার আবশ্যক দ্রব্য ।৵০ আন্দাজ তৈয়ার হইতেছে। বোধ হয় এইভাবে চলিলে আর ১০ বৎসর মধ্যে ৸৵০ দ্রব্য এখানে তৈয়ার হইবে। কিন্তু জার্ম্মেণী বাউন্টি দিয়া দ্রব্যসকল সস্তা করিয়া পাঠাইলে এখানকার তৈয়ারী দ্রব্য প্রতিযোগিতায় টিকিতে পারিবে কিনা সন্দেহ।

ওকালতি ব্যবসায়।—অনেক বি, এ, এম্, এ ছেলেরা ওকালতি ব্যবসায়কে ধূর্ত্ত ব্যবসায় মনে করিয়া গ্রহণ করিতে নারাজ। কিন্তু বিশেষ পরিশ্রম ও সততার সহিত এই ব্যবসায় করিলে এবং মিথ্যা মোকদ্দমা না নিলে অর্থলাভ ও পরোপকার উভয়ই হইতে পারে। শুনিয়াছি গয়ার গোবিন্দ বাবু, অতি সাধুভাবে ওকালতি ব্যবসায় করিয়া গিয়াছেন, তিনি মিথ্যা মোকদ্দমা নিতেন না বলিয়া হাকিমদের তাঁহার প্রতি বিশেষ শ্রদ্ধা ছিল, সুতরাং তিনি যে পক্ষে ওকালতি করিতেন, সেই পক্ষ প্রায় হারিত না। এখন উকিল অনেক হইয়াছে, নূতন উকিল হওয়া লাভজনক নহে। ওকালতি করিতে হইলে প্রথমে ফিস্ না নিয়া বা কম নিয়া কাজ করা উচিত হইবে। প্রসার বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে ফি বাড়ান উচিত হইবে। সৎ, তেজস্বী ও কর্ম্মঠ লোক ওকালতি করিয়া মিথ্যা মোকদ্দমা না নিলে নিশ্চয়ই তাহার পসার ভাল হইবে।

আরও শুনিয়াছি নারায়ণগঞ্জের মোক্তার অদ্বৈতচন্দ্র রক্ষিত অন্যায় মোকদ্দমা লইতেন না, সাক্ষীকে মিথ্যা কথা শিক্ষা দিতেন না। অথচ তিনি তখন সেইস্থানের প্রধান মোক্তার ছিলেন।

কম্পাউণ্ডার।—ম্যাট্রিক পাশ করিয়া যাহারা অর্থাভাবে বা শীঘ্র উপার্জ্জন দরকার বলিয়া কলেজে পড়িতে পারে না তাহারা

এক বৎসর পড়িয়া কম্পাউণ্ডার হইলে প্রথমেই ২০৲, ২৫৲ টাকায় চাকুরি পায়, সময়ে ৫০৲, ৬০৲ হইতে ১০০৲ পর্য্যন্ত হইতে পারে। আর কিছুকাল বড় ডাক্তারের অধীনে কার্য্য করিবার পর পল্লীগ্রামে গিয়া ডাক্তারী করিলে মাসে ১০০৲, ১৫০৲ উপার্জ্জন করিতে পারে। কিন্তু স্কুলে ভর্ত্তি হওয়াই মুস্কিল, স্কুলের সংখ্যা কম; অনেকে ভর্ত্তি হইতে পারে না।

কার্য্য সময়ে ইহাদের দায়িত্ব বেশী। ভুল হইলে শাস্তি হয়। এমন কি ডাক্তার যদি ভুল ব্যবস্থা করেন, কম্পাউণ্ডারকে তাহার সংশোধন করিতে হয়, না করিলে তাহার শাস্তি হয়। কিন্তু ডাক্তারের কিছুই হয় না।

কর্ম্মকার।—কাটারী, বঁটি, দা, খন্তা প্রভৃতি অস্ত্রগুলি ভাল ইস্পাতদ্বারা ভাল করিয়া তৈয়ার করিয়া, মার্কা দিয়া বিক্রয় করিলে অধিক লাভের সম্ভাবনা।

কল, কারখানা।—এখন স্বদেশী দ্রব্য প্রস্তুত করিতে হইলে এবং দেশে শিল্প বাণিজ্যের উন্নতি করিতে হইলে কল কারখানা করা নিতান্ত আবশ্যক। কল কারখানা করিতে হইলে লাভ লোকসান বোধ থাকা প্রয়োজন। কল কারখানা ও দ্রব্যাদি প্রস্তুত প্রণালী সম্বন্ধে কোন ব্যক্তি যত বহুদর্শীই হউক না কেন লাভ লোকসান বোধ না থাকিলে লাভ করিতে পারিবে না।

কুসীদ ব্যবসায় (ঋণ অধ্যায়)।

গুরুতা ব্যবসায় (ঘ)।

গুঁড়া মসলা।—(Curry powder) ইহা ইউরোপে এবং মাড়োয়াড়িদের মধ্যে খুব চলে, বাঙ্গালায় পল্লীগ্রামেও বহু লোকের নিমন্ত্রণাদি উপলক্ষে কার্য্যের ৫।৭ দিন পূর্ব্বে প্রস্তুত হইয়া ব্যবহৃত হইয়া থাকে; তাহাতে তাৎকালিক পরিশ্রম লাঘব হয়। রান্নার পূর্ব্বে সামান্য রকম বাটিয়া নিতে হয় নতুবা ব্যঞ্জন খুব

ভাল হয় না। মসলা বিক্রেতারা এই ব্যবসায় করিলে বিশেষ লাভবান্ হইতে পারে। ভাজিয়া গুঁড়া করিলে সহজে সরু চূর্ণ হয় কিন্তু অনেক দিন ভাল থাকে না; রোদে শুকাইয়া কলে গুঁড়া করিতে হইবে এবং টিনের কৌটায় ভরিয়া বিক্রয় করিতে হইবে। তাহাতে গৃহিণী বা চাকরের দৈনিক পরিশ্রম অনেক লাঘব হইবে, মূল্য সামান্য কিছু বেশী লাগিবে। ইহাতে নানারকম দ্রব্য ভেজাল দেওয়ার সুবিধা আছে সুতরাং সম্ভ্রান্ত লোক না করিলে বেশী বিক্রয় হইবে না।

গ্রন্থ ব্যবসায় (পুরাতন)।—সাধারণতঃ ভদ্র লোকেরা এই ব্যবসায় করে না, করিলে বিশেষ লাভ হইতে পারে। ৺শম্ভুচন্দ্র আঢ্য এই ব্যবসায় করিয়া অতুল সম্পত্তির অধিকারী হইয়াছিলেন। এখন তাঁহার পুত্রগণ পুস্তক ও নানা রকম প্রকাণ্ড ব্যবসায় করিতেছেন।

(নূতন)।—নূতন পুস্তকের ব্যবসায়ে প্রতিযোগিতা অধিক। কারণ ইহা বিক্রয় করিতে ওজন করিতে হয় না ও হাতে ময়লা লাগে না বলিয়া শিক্ষিত লোকেরা এই ব্যবসায়টা বেশী পছন্দ করে। কিন্তু কোন স্কুলপাঠ্য পুস্তক পাঠ্যতালিকা হইতে বাদ পড়িলে আর বিক্রয়ের সম্ভাবনা থাকে না।

গ্রন্থ প্রণয়ন।—গ্রন্থ প্রণয়ন করার দুইটি উদ্দেশ্য থাকিতে পারে। ১। নিজের ভাব প্রচার করা। ২। পুস্তক বিক্রয় করিয়া লাভ করা।

মণীষিগণ তাঁহাদের দূরদর্শিতার ও চিন্তার ফল লিখিয়া মানবের বর্ণনাতীত উপকার করিয়া আসিতেছেন। এই সকল গ্রন্থ মানবজীবনের কার্য্যের ও চিন্তার সহায়ক হইয়া থাকে। কিন্তু এখন সুলভ ছাপাখানার সাহায্যে অনেক অকর্ম্মণ্য গ্রন্থ ছাপা হইয়া গ্রন্থকারের ও পাঠকের ক্ষতি করিতেছে। নূতন গ্রন্থকারগণের গ্রন্থ প্রচারের পূর্ব্বে প্রসিদ্ধ গ্রন্থকারদের, বন্ধু বান্ধবের ও সংবাদপত্রের সম্পাদকদিগের মত নিয়া গ্রন্থ ছাপান উচিত।

যিনি যে বিষয়ে অভ্যস্ত ও বহুদর্শী নহেন তাঁহার সে বিষয়ে পুস্তক লিখা উচিত নহে। যে সকল পুস্তক মোটেই বিক্রয়ের সম্ভাবনা নাই, সেই সকল পুস্তক ছাপিবার দরকার নাই। নিজেদের দরকার থাকিলে হাতে লিখিয়া রাখিলেই হয়। তবে, যদি কেহ নিজের ভাব প্রচারের উদ্দেশ্যে পুস্তক ছাপাইয়া দান করিতে চাহেন তাঁহার কথা স্বতন্ত্র।

সস্তা।—গরিবদেশে পুস্তক সস্তা করা আবশ্যক। সামান্য পুস্তকে খুব ভাল কাগজ দেওয়া অনাবশ্যক। ২০০।৩০০ পৃষ্ঠা পর্য্যন্ত বহিতে পুরু মলাট দিয়া পুস্তকের মূল্য বৃদ্ধি করা অন্যায়। কেহ কেহ অকর্ম্মণ্য পুস্তকে ভাল মলাট দিয়া বিক্রয় বৃদ্ধির আশা করেন, ইহা নিতান্ত ভুল। তবে নিত্য প্রয়োজনীয় যথা, অভিধান, ডাক্তারী পুস্তক ও গীতা প্রভৃতি বাঁধান আবশ্যক।

কেহ কেহ স্বরচিত গ্রন্থ বন্ধু, বান্ধব, রাজা ও জমিদারদিগকে অনুরোধ করিয়া বিক্রয় করেন। এই রকম পুস্তক আবশ্যক না থাকিলে কাহারও খরিদ করা উচিত নহে। বরং গ্রন্থকারকে দান করিবার ইচ্ছা হইলে মূল্যের পরিমাণ অর্থ অমনি দান করা উচিত।

অভিধান।—ছোট অভিধানে প্রসিদ্ধ লোকদের জীবন-চরিত ২।৩ পৃষ্ঠা লিখিয়া গ্রন্থ বড় করা ও মূল্য বৃদ্ধি করা অন্যায়, ক্রেতা ও বিক্রেতা উভয়েরই ক্ষতিজনক। কারণ বেশী মূল্য দিয়া অধিক লোক পুস্তক কিনিতে সমর্থ হইবে না স্থতরাং কম বিক্রয়ের দরুণ গ্রন্থকারের ক্ষতি হইবে। আর যাহাদের জীবন-চরিতের আবশ্যকতা নাই তাহাদিগকেও অনর্থক বেশী দাম দিয়া কিনিতে হইবে। জীবনীর জন্য পৃথক অভিধান থাকা দরকার।

জীবনী।—অনেকে বড় লোকের জীবনী লিখিতে গিয়া অবান্তর বিষয় দ্বারা গ্রন্থকে অতি বিস্তৃত করিয়া নিজের পাণ্ডিত্যের পরিচয় দেন। তাহাতে পুস্তকের মূল্য ৷৷০ আনা স্থলে ৩৲ করেন, ইহা ঠিক নহে।

উপন্যাস।—উপন্যাস যেমন সমাজের মঙ্গল করে তেমনি অনিষ্টও করে। যে লেখায় শিক্ষা, পবিত্রতা ও সৌন্দর্য্য নাই সে লেখা জগতে প্রচার করিবার প্রয়োজন কি? আজকাল উপন্যাসে দেশ ছাইয়া ফেলিয়াছে। তন্মধ্যে অধিকাংশই কুৎসিত, কদর্য্যভাব ও লালসার ছবিতে ভরা। এই সকল উপন্যাস তরলমতি যুবকদের সর্ব্বনাশের পথ প্রশস্ত করিতেছে মাত্র। বঙ্কিমচন্দ্রের যুগে আদর্শ উপন্যাস লিখিত হইয়াছিল। তিনি ইউরোপীয়দের ন্যায় বৃত্তিকে রক্তমাংস দিয়া মানুষ গড়েন নাই, তিনি মানুষ গড়িয়া তাহাকে নানা সৎবৃত্তি দিয়াছেন। কিন্তু আজকাল ইহার সম্পূর্ণ বিপরীত হইতেছে। এই অনাচার যদি ক্ষুদ্র লেখকের দ্বারা অনুষ্ঠিত হইত তবে বলিবার কিছু ছিলনা কিন্তু ইহা শক্তিশালী প্রতিভাবান লেখকের দ্বারা হইতেছে বলিয়া আমাদের এত কথা বলিতে হইল।

সৃষ্টিকরা কঠিন কিন্তু ধ্বংস করা সহজ ইহা আমাদের ভুলিলে চলিবে না।

ঘড়ী মেরামত।—ইহা লাভজনক ব্যবসায়। দুর্ব্বল ও স্ত্রীলোকের পক্ষে ইহা উপযুক্ত ব্যবসায়। তাহারা সস্তায় করিতে পারিবে, সুতরাং অনেক গ্রাহক পাইবে। কিন্তু এই কাজ ভালরূপ শিক্ষা করিতে হইলে অত্যন্ত ধৈর্য্য, মনোযোগ ও সময় আবশ্যক। ইহা চক্ষুর পক্ষে অনিষ্টকারী।

চা বাগান।—ইহা লাভজনক ব্যবসায়। অস্বাস্থ্যকর স্থানে বাস করিতে হয় বলিয়া অসুবিধা। এই ব্যবসায় ইউরোপীয়েরা করিতেছে বলিয়া বাজে ও বাবুগিরি খরচ অত্যন্ত বেশী। তাহা কমাইতে পারিলে লাভ আরও বাড়িবে।

চুক্তি ব্যবসায়।—(Contract) ইহা খুব বড় ব্যবসায়, লাভও অনেক। ঘুস না দিয়া করিতে পারিলে ভাল ব্যবসায়।

ছাপাখানা।—প্রথমে এই ব্যবসায়ে খুব লাভ ছিল। যখন বাণিজ্য করা নীচ কার্য্য বলিয়া বিবেচিত হইত তখনও লেখা পড়ার সহিত সংস্রব থাকায় শিক্ষিত লোকদের এই ব্যবসায় করিতে আপত্তি হইত না।

এখন প্রেসে লাভ খুব কম। কারণ প্রতিযোগিতা অত্যন্ত অধিক হইয়াছে। কিন্তু লোকসান হইলেও ছাপাখানা উঠিয়া যাইতেছে না। একজনের লোকসানী প্রেস অন্য লোক সস্তায় কিনিয়া পুনরায় লোকসান করিতেছে। এই রকমে হাত বদল হইতেছে। যাহাদের ছাপার কাজ যথেষ্ট আছে, অন্যের কাজের অপেক্ষা করিতে হয় না শুধু তাহাদেরই ছাপাখানা করা উচিত। অন্যের কাজ করিতে হইলেও ধারে কাজ করিলে লাভ হইবে না। ছাপাখানার টাকা লোকে সহজে দিতে চায় না। এখন নূতন ছাপাখানা হওয়া উচিত নহে, বরং বহু ছাপাখানা উঠিয়া যাওয়া উচিত।

প্রেসম্যান।—প্রেসম্যানের কাজ আবহমান কাল হইতে অশিক্ষিত মজুর সম্প্রদায়ের হস্তে ন্যস্ত রহিয়াছে। পূর্ব্বে যখন এদেশে তাড়িৎ চালিত মুদ্রাযন্ত্রের প্রচলন ছিল না, তখন হাতপ্রেস চালাইতে কৌশল অপেক্ষা শারীরিক শক্তিরই অধিক প্রয়োজন হইত বলিয়া প্রেসম্যান শ্রমিক সম্প্রদায় হইতে গ্রহণ করা হইত। সময়ের সঙ্গে সঙ্গে ছাপাখানার হস্তচালিত যন্ত্রের পরিবর্ত্তে তাড়িৎ চালিত যন্ত্র আসিলেও উক্ত প্রেসম্যানের কোন পরিবর্ত্তন হয় নাই। মান্ধাতার আমলের সেই নিরক্ষর দায়িত্বজ্ঞানহীন প্রেসম্যান সম্প্রদায় এখনও প্রেসম্যানের কাজ করিয়া আসিতেছে। ফলে অনেক সময় এই দায়িত্বজ্ঞানহীন প্রেসম্যান অন্য কোনও স্থলে সামান্য বেশী অর্থলোভে কিম্বা সুবিধার আশায় হঠাৎ চাকুরি ছাড়িয়া দেয় এবং প্রেসকর্ত্তৃপক্ষের নানা অসুবিধা ঘটায়। অথচ এই সমস্ত প্রেসম্যানের মাহিনা নিতান্ত অল্প নহে। প্রেসম্যান

আপন যোগ্যতা অনুসারে ১২৲ হইতে ৭০৲।৮০৲ পর্য্যন্ত মাহিনা পাইয়া থাকে। আবার অনেক প্রেসম্যান ফুরণে কাজ করিয়া আরও অধিক টাকা পাইয়া থাকে। এখন তাড়িৎ চালিত ছাপাখানার প্রচলন হওয়াতে কোন প্রেসম্যানকেই কেরাণী কিংবা অন্যান্য বাবুগিরি কাজ অপেক্ষা অধিক পরিশ্রম করিতে হয় না। আমাদের দেশীয় অল্প শিক্ষিত ভদ্রসন্তানগণ উক্ত কার্য্যে হাত দিলে লাভবান হইবে বলিয়া আমার বিশ্বাস।

উত্তম ও নির্ভুল ছাপা।—ছাপাখানাওয়ালাদের নির্ভুল ছাপার বন্দোবস্ত করা বিশেষ আবশ্যক এবং তজ্জন্য দাম চার্জ্জ করা উচিত। অঙ্কের পুস্তকে ও সংস্কৃত গ্রন্থে ভুল থাকিলে পাঠক ও ক্রিয়াকর্ম্মীদের অনেক ক্ষতি হয়। বিলাতে ছাপাখানার কাজ শিক্ষা দিবার জন্য স্কুল আছে। এইজন্য তাহাদের দেশের ছাপা এত সুন্দর ও নির্ভুল হয়। আমাদের দেশেও ঐরূপ স্কুল হওয়া উচিত। কাজ ভালরূপ না শিখিয়াই আমাদের দেশের লোক ছাপাখানার ম্যানেজার হইয়া বসেন, সেইজন্যই আমাদের ছাপাখানার এই দুর্গতি। শুনিয়াছি বিলাতে ভুল সংশোধনের জন্য চুক্তি বন্দোবস্ত আছে।

নারীপ্রেস।—শুধু স্ত্রীলোকের দ্বারা প্রেস চালাইলে নিরুপায় স্ত্রীলোকদের অন্ন হইবে। এই কাজ ঘরে বসিয়া অল্প শারীরিক পরিশ্রমে করা যায়। সুতরাং স্ত্রীলোকদের সুবিধা হওয়ার কথা।

ছাপাখানার এজেন্সী।—কম্পোজিটারগণ যদি এই ব্যবসায় করে এবং এক পক্ষ হইতে টাকাপ্রতি কিছু কমিশন নিয়া প্রত্যেক দোকানে যাইয়া কার্য্য সংগ্রহ ও সম্পন্ন করে, তবে ব্যবসায় চলিতে পারে।

জমিদারী।—জমিদারী ছোটখাট রাজার কাজ, সুতরাং ইহা ব্যবসায় অপেক্ষা সম্ভ্রান্ত, কিন্তু এক্ষণে জমিদারী যে ভাবে চলিতেছে তাহা ব্যবসায় অপেক্ষা সম্ভ্রান্ত নহে, কারণ অনেক জমিদারেই প্রজার সুখস্বচ্ছন্দে উদাসীন এবং নিজের ভোগ বিলাসে ব্যস্ত। প্রজাই

পুত্র, প্রজাকে পুত্রবৎ পালন কবিতে না পারিলে জমিদার হওয়া ঘৃণার কথা।

ব্যবসায়ীর যদি ১৫।২০ লক্ষ টাকা মূলধন থাকে এবং প্রজা পালনের উচ্চাভিলাষ থাকে, তবে ৪।৫ লক্ষ টাকার জমিদারী করা যাইতে পারে। জমিদারীতে অনাবৃষ্টি, অতিবৃষ্টি, প্রজাবিদ্রোহ প্রভৃতির দরুণ খাজনা আদায়ের অনেক প্রতিবন্ধকতা আছে। এই সকল হইতে রক্ষার জন্য কতক টাকা হাতে রাখা কর্ত্তব্য বলিয়া কোম্পানীর কাগজ রাখা উচিত। অল্প টাকার জমিদারীর মূল্য বড় বেশী হয় এবং শাসন খরচ পোষায় না। টুক্‌রা এবং আংশিক জমিদারী বড়ই অসুবিধাজনক।

আমাদের দেশের লোকের জমিদারী কিনিবার প্রবৃত্তি বড়ই প্রবল, ব্যবসায়ের সুবিধা বুঝিতে না পারাতেই এরূপ দুর্গতি হইয়াছে। যে উকিল জমিদারী খরিদ করেন, তিনি তাঁহার স্বোপার্জ্জিত উকিলফিস্ ভবিষ্যতে অন্য উকিলকে দেওয়ার পথ তাঁহার পুত্রাদির নিকট উন্মুক্ত করিয়া যান।

পূর্ব্ব-বাঙ্গালায় ধনী সাহা, যুগী প্রভৃতি সম্ভ্রম লাভের জন্য ছোট ছোট তালুক কিনিয়া থাকে। তাহাতে নাম খারিজের দরুণ ও প্রজার নিকট টাকা সুদে ধার দিয়া খুব লাভ পায়।

জাহাজ চালান।—এই ব্যবসায়ও খুব লাভজনক, তবে অল্প টাকায় হয় না। এই দেশের ধনী লোকদের ইহা শীঘ্রই আরম্ভ করা আবশ্যক। অল্পদিন হইল চট্টগ্রামে এইরূপ একটি কোম্পানি হইয়াছে। তাহাদের লাভ হইতেছে কিনা জানি না। যাত্রী জাহাজ করিয়া ইউরোপীয়দের সঙ্গে প্রতিযোগিতায় দাঁড়াইতে পারা অত্যন্ত শক্ত। গভর্ণমেণ্ট যদি আইন করিয়া বিদেশী কোম্পানির জাহাজ চালান বন্ধ করেন তবেই এই ব্যবসায় টিকিতে পারে। অন্যান্য স্বাধীন দেশে এইরূপ আইন আছে। প্রথম শুধু মাল জাহাজ করিলেও অনেক লাভ হইবে। ইনসিওর করিলে জল ও আগুনের ভয় নাই।

জুতাঃ—হিন্দুদের এই ব্যবসায়ে সামাজিক আপত্তি ছিল কিন্তু আজকাল অনেক কমিয়াছে। চীনারা ক্রমে ক্রমে এই ব্যবসায়টি গ্রাস করিতেছে। জানি না কি কারণে আমাদের দেশের লোক তাহাদের সঙ্গে পারিতেছে না। জুতা প্রস্তত ব্যবসায়ে বাঙ্গালী নাই বলিলেই হয়। অবাঙ্গালী আসিয়া বাংলার অর্থ লুটিয়া নিতেছে।

জ্যোতিষঃ—জ্যোতিষ শাস্ত্র দুইভাগে বিভক্ত—গণিত ও ফলিত। গণিত জ্যোতিষ দ্বারা নক্ষত্রাদির গতি, গ্রহণ, ধূমকেতু ও তিথি প্রভৃতি নিরূপিত হইয়া থাকে। এই শাস্ত্র অকাট্য। এই সম্বন্ধে শ্লোক আছে, "বিফলান্যানি শাস্ত্রানি বিবাদস্তেষু কেবলং। সফলং জ্যোতিষং শাস্ত্রং চন্দ্রার্কৌ যত্রসাক্ষিণৌ॥"

ফলিত-জ্যোতিষ ঋষিগণ কর্ত্তৃক বিরচিত বলিয়া গ্রন্থাদিতে উল্লেখ আছে। কিন্তু ঠিকুজী কোষ্ঠীর সহিত প্রকৃত ঘটনার সব মিলে না। তাহাতে অনুমিত হয় যে, হয়ত গ্রন্থের অভাব, অসম্পূর্ণতা, বা প্রকৃত শাস্ত্রজ্ঞের অভাব আছে, অথবা প্রকৃত জন্মসময় ঠিক রাখা হয় না।

ঘটনাক্রমে বাল্যকাল হইতে আমার কোষ্ঠী প্রায়ই মিলিয়া আসিতেছে; তজ্জন্য ফলিত জ্যোতিষের প্রতি আমার শ্রদ্ধা হয়। কোষ্ঠীতে ছিল দ্বাদশ বৎসরের পূর্ব্বে বিদ্যালাভ হইবে না এবং তাহার পরেও যে বিদ্যালাভ হইবে তাহাও সামান্য, এবং শনির দশার পরে ভাগ্যোদয় হইবে। এ সকল ঘটনা সত্যই ফলিয়াছে। আবার কতকগুলি ঘটনা মিলিতেছে না দেখিয়া ঐ শাস্ত্রের প্রতি সন্দেহ উপস্থিত হয়।

এই বিষয়ে সবিশেষ অনুসন্ধানে প্রবৃত্ত হইয়া জ্যোতিষপাঠেচ্ছু ছাত্রকে বৃত্তিদান করা হইবে,—এই মর্ম্মে বিজ্ঞাপন প্রচার করিলাম। প্রায় এক বৎসর কাল কোনও ছাত্রই উপস্থিত হইল না। পরে একটী ছাত্রকে পাইলাম; মাসিক ৩৲ টাকা বৃত্তি লইয়া ৺কাশীধামে ছয় মাস

ফলিত জ্যোতিষ অধ্যয়ন করিয়া স্বদেশে প্রত্যাগমন করিলেন এবং বড় জ্যোতিষী হইলেন। আর একটী ছাত্র জ্যোতিষশাস্ত্র পাঠের জন্য ৪৲ টাকা বৃত্তি লইয়া আমার অজ্ঞাতে দুই বৎসর আয়ুর্ব্বেদ অধ্যয়ন করিলেন। তৎপরে আর দুইটী ছাত্র ৬৲ টাকা হারে বৃত্তি লইয়া জ্যোতিষশাস্ত্র মনোনিবেশ সহকারে হিন্দুকলেজে অধ্যয়ন করিতে লাগিলেন। তন্মধ্যে একটী ব্যাকরণের উপাধি পরীক্ষোত্তীর্ণ; অপরটী ব্যাকরণ ও কাব্যের উপাধি পরীক্ষোত্তীর্ণ। আমি পুত্রশোকী হইয়া কাশীতে উপস্থিত হইলে কলেজে অধ্যয়নের নানারূপ অসুবিধার বিষয় অবগত হইয়া হিন্দুকলেজের অধ্যাপক বিজ্ঞবর জ্যোতিষশাস্ত্রী তীর্থাচার্য্য শ্রীযুক্ত রামরত্ন ওঝা মহাশয়কে ১৫৲ বেতন দিয়া স্বগৃহেই অধ্যাপনার জন্য নিযুক্ত করিয়াছিলাম। এই বিষয়ে আমার আনুমানিক ৫০০৲ শত টাকা ব্যয়িত হইয়াছিল। এই সূত্রে জানিয়াছি যে বড় জ্যোতিষীগণও ফলিত জ্যোতিষে সম্যক্ বিশ্বাস স্থাপন করেন না। ফলিত জ্যোতিষে বরং কিছু বিশ্বাস করেন, কিন্তু সামুদ্রিক বিচারে আদৌ বিশ্বাস করেন না।

করকোষ্ঠী ও প্রশ্ন গণনা সম্বন্ধে চতুর জ্যোতিষীর প্রায় সকল কথাই মিলে অথচ সবই মিথ্যা, বাজিকরের পয়সাকে টাকা করার মত। অনেক সময় দেখা যায়, শান্তশিষ্ট ব্যক্তি উত্তম জ্যোতিষী হইতে পারেন না, চতুর হইলেই ব্যবসায়ে সুপটু হয়েন।

যাঁহারা অর্থ গ্রহণ না করিয়া গণনা করেন, তাঁহাদের গণনা প্রায়ই ঠিক হয়।

স্বস্ত্যয়ন। জ্যোতিষীগণ কোষ্ঠী ও করকোষ্ঠী প্রস্তুত করেন, প্রশ্ন গণনা করেন এবং শান্তি-স্বস্ত্যয়ন করিয়া গ্রহদোষ নষ্ট করেন। শান্তি-স্বস্ত্যয়ন-দ্বারা গ্রহদোষ নিবারণ করা সম্ভব কিনা এসম্বন্ধে যাঁহার যেরূপ বিশ্বাস তিনি সেরূপ করিবেন। গ্রহদোষ নিবারণ করিতে ইচ্ছা হইলে এবং জ্যোতিষীর চরিত্রে সন্দেহ থাকিলে কোন্ গ্রহের শান্তি আবশ্যক

জানিয়া লইয়া অন্য বিশ্বাসযোগ্য সৎ ব্রাহ্মণ দ্বারা স্বস্ত্যয়ন করা যাইতে পারে।

কোষ্ঠী লিখা।—জ্যোতিষীগণ কোষ্ঠী লিখিতে মানুষ, হাতী, ঘোড়া ও নানা রকম চক্র আঁকিয়া সময় নষ্ট করে। এই সকলের ফরম ছাপাইয়া মধ্যে মধ্যে অঙ্ক লিখিয়া ঘর পূরণ করিলে সিকি সময়ে কোষ্ঠী লিখা হইতে পারে। তাহা করিলে কোষ্ঠীর মূল্য কম হইবে। আমি ইহার ফরম ছাপাইয়া রাখিয়াছিলাম, কিন্তু ফরমে কোষ্ঠী লিখিলে গ্রাহকগণ বেশী মূল্য দেয় না বলিয়া আমার ফরম প্রায় কেহ ক্রয় করে নাই।

জ্যোতিষ ব্যবসায়ের বিশেষ সুবিধা ঃ—(১) যে অবিশ্বাস করে সে জ্যোতিষীকে টাকা দিয়া পরীক্ষা করিতে যায় না।

(২) বিপদে পড়িয়া সম্পদের আশায় ব্যস্ত হইয়া যায়, কাজেই পরীক্ষায় অবিশ্বাসের কারণ থাকে না।

(৩) গণক একটু বলিলে প্রার্থী বাকিটা নিজ হইতে না বলিয়া থাকিতে পারে না।

(৪) মিথ্যাকথা কহিলেও অজ্ঞাত বিষয়ে কতক কথা সত্য হইয়া পড়ে।

(৫) দ্ব্যর্থ বাক্য ইহাদের সাহায্য করে। কোন কোন বড় জ্যোতিষীর গুপ্তচর ও দালাল থাকার কথা শুনিয়াছি।

জ্যোতিষীগণ যে পতিত তাহার প্রমাণ—

জ্যোতির্ব্বিদো হ্যথর্ব্বাণঃ কীরপৌরাণপাঠকাঃ।
শ্রাদ্ধে যজ্ঞে মহাদানে বরণীয়াঃ কদাচ ন॥ ৩৭৬
শ্রাদ্ধঞ্চ পিতরং ঘোরং দানঞ্চৈবতু নিষ্ফলম্।
যজ্ঞে চ ফলহানিঃ স্যাত্তস্মাত্তান্ পরিবর্জ্জয়েৎ॥ ৩৭৭

অত্রিসংহিতা।

কিন্তু এখন আমরা অর্থাৎ ব্রাহ্মণেরা নানা অবৈধ ব্যবসায় করিতেছি, সুতরাং আমরা সকলেই পতিত। তবে জ্যোতিষীর অধিক দোষ কি?

যাত্রার দিন।—জ্যোতিষ মতে শুভ দিন দেখিয়া যাত্রা করিতে গিয়া হিন্দুদের বিশেষ অসুবিধা ও ক্ষতি ভোগ করিতে হয়। জন্ম, মৃত্যু ও বিবাহ যদি নির্দ্দিষ্ট থাকে তবে ভাল দিন দেখিয়া যাত্রা করিয়া লাভ কি বুঝি না। আমার এক আত্মীয় মঘা প্রভৃতি কুদিন দেখিয়া রওয়ানা হয় বলিয়া রেলগাড়ীতে ও ষ্টীমারে যথেষ্ট স্থান পায়।

বিবাহ।—যাহার সঙ্গে যাহার বিবাহ হইবে তাহা যদি পূর্ব্বে অদৃষ্টমতে ঠিক হইয়া থাকে তবে বর ও কন্যার কোষ্ঠী মিলাইয়া ফল কি?

ঠোঙ্গা প্রস্তুত ব্যবসায়।—কলিকাতার প্রায় সকল দোকানেই ঠোঙ্গার আবশ্যকতা আছে। অতি সামান্য মূলধনেই এই ব্যবসায় করা যাইতে পারে। এই কাজে পরিশ্রম বেশী লাগে না বলিয়া বাড়ীর স্ত্রীলোকেরাও ইহা করিতে পারে। ইহাতে লাভও মন্দ নহে, কলিকাতার অনেক লোক দৈনিক ১৷৹, ২৲ ও রোজগার করে বলিয়া শুনিয়াছি। দরিদ্র পরিবারের ইহাই গ্রাসাচ্ছাদনের অবলম্বন হইতে পারে।

ডাক্তারি ব্যবসায়।—সাধারণ পাশ করা ডাক্তারগণ কলেজ হইতে বাহির হইয়াই ২৲ দর্শনী করেন, কিন্তু প্রথম সময়ে ডাক কমই পান। এই ক্ষেত্রে ৷৹ দর্শনী করা ও পায় বা পা-গাড়ীতে (cycle) চড়িয়া যাতায়াত করা উচিত। পরে পসার বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে ক্রমশঃ দর্শনী ও চাল বাড়ান উচিত। কিন্তু কৃতী ডাক্তারেরা প্রথম হইতেই দর্শনীর হার ২৲, ৪৲, করিতে পারেন। যদি চিকিৎসকগণ গরিব লোকদিগকে বিনা পয়সায় বা অল্প পয়সায় চিকিৎসা করেন ও ঔষধ দেন তবে তাহাদের পসার নিশ্চয়ই বাড়িবে।

প্রতিবাসীদের নিকট ফি না নিলেও লোকসান হয় না, অন্য রকমে লাভ হয়।

চিকিৎসকেরা আত্মীয় রোগীর বাড়ীতে পরে দেখিতে যায়, পাঁচ বার ডাকিলে একবার যায়; কারণ আত্মীয়েরা দর্শনী দেয় না। গরিব আত্মীয়েরা দর্শনী দিতে পারে না, সুতরাং তাহারা এই অসুবিধা সহ্য করিতে বাধ্য। কিন্তু অবস্থাপন্ন আত্মীয়েরা তাহা সহ্য না করিয়া অন্য চিকিৎসক ডাকে। অবস্থাপন্ন আত্মীয়দের বাড়ীতে আগে যাওয়া এবং দর্শনী নেওয়া উচিত।

কলিকাতায় এবং বড় বড় সহরে M. B. (Cal. University) পাশ করা হোমিওপ্যাথিক ডাক্তারের সংখ্যা বড় কম। এলোপ্যাথিক প্র্যাক্‌টিস করিয়া পসার বৃদ্ধি করিতে যত দিন লাগিবে ও যে পরিমাণ টাকা পাইবেন হোমিওপ্যাথিক প্র্যাকটিস করিয়া ততদিনে তাহা অপেক্ষা শীঘ্র পসার বৃদ্ধি হইবে ও অনেক বেশী টাকা পাইতে পারেন, কিন্তু বাঙ্গালী নূতন রাস্তায় যাইতে নারাজ।

ডাক্তারখানা।—ইহাতে পূর্ব্বে খুব লাভ ছিল, এখনও লাভ মন্দ নহে, যদি চলে; কিন্তু বড় প্রতিযোগিতা, প্রথম চালানই মুস্কিল, বাজে খরচও বড় বেশী। ডাক্তারের পক্ষে ইহা সুবিধাজনক ব্যবসায়; অন্যের পক্ষে ইহা তেমন সম্মানজনক ব্যবসায় নহে। কারণ ডাক্তার ঔষধকে ভাল বলিলে ঔষধ ভাল হইবে, তাহাকে কমিশন দিয়া ভাল বলাইতে হইবে।

ঔষধে ভুল হইলে সর্ব্বনাশ। ইহা অতি শক্ত ব্যবসায়, পাইকারী দর মনে রাখা অত্যন্ত শক্ত। বহু রকমের ঔষধ আছে। প্রত্যেক ঔষধ ২।৩ মেকারের প্রস্তুত, সুতরাং দরও নানা রকম, তাহা আবার সর্ব্বদাই পরিবর্ত্তিত হয়। মেধাবী লোকেরা এই ব্যবসায় করিলে সুবিধা হইবে। কিন্তু যাঁহাদের ভাল ডাক্তার হওয়ার সম্ভাবনা আছে তাঁহাদের পক্ষে ডাক্তারখানা করা উচিত নহে। কারণ

মনোযোগ দুই দিকে গেলে কোনটাই ভাল রকম চলিবে না। ডাক্তারগণ ৫।৬ বৎসর কলেজে পড়িয়া ডাক্তারী শিক্ষা করেন, ব্যবসায় শিক্ষা করেন না। কিন্তু ডাক্তারখানা করা মানে ব্যবসায় করা। এই জন্যই বিলাতে যে ডাক্তারের ডাক্তারখানা ও পেটেণ্ট ঔষধ আছে তাঁহার সঙ্গে সম্ভ্রান্ত ডাক্তারেরা এক টেবিলে খায় না।

ডাক্তারখানা করিতে হইলেও ভাল বিশ্বাসী কম্পাউণ্ডার না পাইলে ডাক্তারের পক্ষে ইহা করা কখনও সঙ্গত নহে। আর ইহা ডাক্তারি আরম্ভ করার প্রথম অবস্থায় করা উচিত নহে। অনেক ডাক্তার practice করিয়া যাহা রোজগার করেন, ডাক্তারখানা করিয়া তাহা সব শেষ করেন।

কিন্তু গ্রামে যেখানে ঔষধ পাওয়া যায় না বা ডাক্তারেরা দর্শনী পায় না সেখানে ডাক্তারদের ডাক্তারখানা না করিয়া উপায় নাই।

ডাক্তারী ঔষধের পাইকারী দোকান ডাক্তারখানা নহে। ইহা বড় ব্যবসায়।

তাঁত ;—ইহা করিয়া যুগী ও তাঁতীদের বেশ লাভ হইতেছে, কারণ তাহারা পরিবারস্থ স্ত্রীলোকদের সাহায্য পায়। ব্রাহ্মণ কায়স্থেরা ইহা করিয়া লাভ করিতে পারিতেছে না। তাহাদের ইহা ব্যবসায়ভাবে করিয়া লাভ করিতে সময় লাগিবে। যদি নিজেদের প্রয়োজনীয় বস্ত্র পরিবারস্থ লোকেরাই বুনিয়া নেয় তবে লাভ হইবে কারণ অবসর সময়ে কাজ করা হইবে।

তৈলের কল ;—বাজারে খাঁটি তৈলের অত্যন্ত অভাব। সাধুভাবে এই ব্যবসায় করিলে খুব লাভ হওয়ার কথা। আজকাল কেহ কেহ অল্প সংখ্যক বৈদ্যুতিক ঘানি বসাইয়া খাঁটি তৈল বিক্রয়ের চেষ্টা করিতেছেন। ইহা আরও ব্যাপকভাবে হওয়া আবশ্যক।

২০।২৫টি ঘানি বসাইয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে প্রথমতঃ প্রায় ২৫।৩০ হাজার টাকা মূলধন আবশ্যক হয়। কল আরম্ভ করিলে

সরিষা, কয়লা প্রভৃতি ৩০ দিনের ধারে পাওয়া যায়। সুতরাং ২।১ মাস কল চালাইলেই ২৫।৩০ হাজার টাকা হাত করিয়া মূলধন উঠাইয়া লওয়া যায়, তাহার পর বিনা মূলধনে ব্যবসায় চলিতে থাকে। অল্প সংখ্যক ঘানি বসাইয়া ইহা অপেক্ষা অনেক কম মূলধনেও কার্য্য আরম্ভ করা যায়।

তৈলের ব্যবসায় বেশ লাভজনক হইলেও সময় সময় ইহাতে অত্যন্ত লোকসান হয়। একবার দুইবার লোকসান হইলেও ধৈর্য্য-সহকারে কল চালাইতে হয়, নতুবা আর নূতন ধার পাওয়া যায় না এবং তাহা না পাইলে পূর্ব্বের ঋণও শোধ হয় না। পূর্ব্বের পাওনা টাকা না পাইলে মহাজনগণ নালিশ করিয়া কল নিলাম করিয়া নেয়। লোকসানের সময় সকল কলওয়ালারা মিলিয়া কখন কখন সপ্তাহে ১ দিন বা ২।৩ দিন কল বন্ধ রাখে নতুবা গুদামে তৈল জমিয়া দর আরও কমিয়া যায়।

বাংলাদেশে সরিষার তৈল সর্ব্বাপেক্ষা অধিক ব্যবহৃত হয় অথচ তৈলবীজ আসে প্রধানতঃ বাংলার বাহির হইতে। কি কারণে বাংলাদেশে সরিষা তেমন উৎপন্ন হয় না তাহা ঠিক জানি না। জল বায়ু উপযোগী নহে ইহাও হইতে পারে, অথবা আমাদের দেশের কৃষকগণ এই দিকে মনোযোগী নহে।

প্রধানতঃ মধ্যভারত ও পাঞ্জাব হইতেই এখানে সরিষা আমদানী হয়। কলিকাতার অপর তীরে হাওড়াতে এই সকল সরিষা আসে এবং সেখানেই বিক্রয় হয়। পাইকারী আমদানীকারক সমস্তই মাড়োয়ারি, বাঙ্গালী একজনও নাই।

দধির দোকান।—বৈদ্যনাথের দধির মত দধির দোকান করা অর্থাৎ মাখন টানিয়া না নেওয়া। ভাল দধি প্রস্তুত করিলে এবং অল্প লাভে বিক্রয় করিলে বিক্রয় বেশী হইবে।

দপ্তরীর ব্যবসায়।—এই ব্যবসায় শিখিতে বেশী সময় লাগে না, অথচ সৎভাবে করিতে পারিলে বেশ লাভজনক ব্যবসায়। পূর্ব্বে হিন্দুরা এই ব্যবসায় করিত না। এখন কেহ কেহ আরম্ভ করিয়াছে। বেকার যুবকদের এইদিকে দৃষ্টি আকৃষ্ট হওয়া আবশ্যক। মুসলমান শিক্ষিত লোকেও এই ব্যবসায় করিয়াছে বলিয়া জানি না। ২।৪ মাস শিখিয়া ৪।৫ হাজার টাকা মূলধন নিয়া ইহার উপযোগী মেসিনগুলি কিনিয়া কাজ আরম্ভ করিলে চলিতে পারে। বেতনভোগী লোকদের নিকট হইতে ঠিক কাজ আদায় করা কঠিন। তজ্জন্য একজন পুরাতন দপ্তরীকে কাজের কণ্ট্রাক্ট বা বখরা দিলে সুবিধা হইবে। কিন্তু চামড়া দিয়া বহি বাঁধিতে হয়. ইহাতে আপত্তি থাকিলে চলিবে না।

দপ্তরীর সরঞ্জামের দোকান।—ইহাও খুব লাভজনক ব্যবসায় ছিল। পেষ্টবোর্ড. চামড়া, মার্ব্বলকাগজ, সূতা প্রভৃতি বিক্রয়ে খুব লাভ হইত। এখন দিন দিনই প্রতিযোগিতা বাড়িতেছে। ইহার মূলধন ১০।১৫ হাজারের কমে হয় না।

দালাল।—দালাল না থাকিলে বাণিজ্য কার্য্য সুচারুরূপে চলিতে পারে না। লোকে মনে করে, সত্য কথায় দালালী কার্য্য চলে না। বাস্তবিক সত্যপরায়ণ হইলেই দালাল ভাল হয়। দোকানদারেরা বিশ্বাস করিয়া, নিশ্চিন্ত মনে কাজ করিতে পারে। সুতরাং দালালও বেশী কাজ পায়।

দালালী কাজটী সম্ভ্রান্ত। ব্যবসায় শ্রেণীর মধ্যে ঔষধের ব্যবসায় সামান্য ব্যবসায়, ইহার দালালেরাও ২৫৲, ৩০৲ হইতে ১০০৲, ১৫০৲ মাসিক রোজগার করিয়া থাকে। পাটের বড় বড় দালালেরা কেহ মাসিক ৮।১০ হাজার টাকা রোজগার করে। তাহাদের ৮।১০টা ঘোড়া ও ৪।৫ খানা গাড়ী থাকে। বড় দালালের অধীনে আবার ছোট ছোট দালাল থাকে। বড় দালাল হইতে হইলে

ব্যবসায় জানা চাই, ধনী হওয়া আবশ্যক, ক্রেতা বিক্রেতা চিনা চাই। দালালদের দায়িত্বও কম নয়. কাহারও বাজার দায়িত্ব থাকে, অর্থাৎ টাকা মারা গেলে দালাল দায়ী হয় বা অন্ততঃ তাহার সম্ভ্রম নষ্ট হয় ও কাজ কমিয়া যায়।

যে সব জিনিষ কোথায় আছে জানা নাই তাহার খোঁজ নিতে বা কোন্ সময় কাহার নিকট থাকে, কে সস্তায় বেচে এবং কি দর হইতে পারে ইত্যাদি জানিবার জন্য দালাল আবশ্যক। মালের আমদানি রপ্তানির খবর দালালই দিয়া থাকে। দালালের কথায় নির্ভর করিয়াই বাজারে দরের উঠ্‌তি পড়তি হয়। দালালই ব্যবসায়ীর চক্ষু, কর্ণের কাজ করে। যখন দেখা যায় কোন জিনিষ নিজে গিয়া অল্প পরিশ্রমে দালালের দরে পাওয়া যায়, সেই অবস্থায় দালালের দরকার নাই। কিন্তু ব্যবসায় যত বড় হইবে, দালালের আবশ্যকতা তত বেশী হইবে।

কাপড়ের পাইকারী ব্যবসায়ে মহাজন ও কাপড়ের দোকানদারের প্রায়ই পরিচয় থাকে না, দালালের কথায় কাপড় ধার দেয়। একজন কাপড়ের দোকানদার দালাল বদল করায় নূতন দালাল কাপড় যোগাইতে পারিল না, সুতরাং ব্যবসায় উঠাইয়া দিতে হইয়াছিল, দেখিয়াছি।

অপরিচিত দালাল।—আমের পোস্তায় এবং নিলাম ঘরের সম্মুখে দাঁড়ান দালালকে বিশ্বাস করা যায় না। বিশেষতঃ খুচরা খরিদে রাস্তায় গ্রাহকদিগকে দেখিলেই যে সব দালাল সঙ্গে সঙ্গে যায়, তাহাদিগকে কখনই বিশ্বাস করা উচিত নহে, তাহারা দালাল সংজ্ঞার অনুপযুক্ত।

দুগ্ধ।—কলিকাতায় গরু পোষিয়া দুধের ব্যবসায় করিয়া লাভ করা অত্যন্ত শক্ত কথা।

কলিকাতার পার্শ্ববর্ত্তী স্থান সমূহ হইতে কিনিয়া বিক্রয় করিলে লাভ হয়। কিছু দিন পূর্ব্বেও টিনের নীচে কল বসাইয়া তাহাতে দুধ

ভরিয়া বাড়ী বাড়ী যোগান দেওয়ার ব্যবস্থা ছিল। গ্রাহক নিয়মমত টাকা দিলে ইহাতে লাভ হয়। আজকাল পাড়ায় পাড়ায় বহু দুধের দোকান হইয়াছে। সুতরাং টিনে করিয়া দুধ সরবরাহ করার প্রথা কমিয়া গিয়াছে।

কলিকাতার পার্শ্ববর্ত্তী গ্রাম সমূহ হইতে দুধ কিনিতে হয়। পূর্ব্বেই দাদন দিয়া রাখিতে হয় এবং স্থানে স্থানে নিজেদের লোক রাখিতে হয়।

ধর্ম্মগোলা।—গ্রামের কৃষকেরা একগোলায় শস্য জমা করে এবং অভাবের সময় ইহারাই আবশ্যকমত লাভসহ মূল্য দিয়া বা দেড় বা অন্য কোন হারে চুক্তি করিয়া শস্য নেয়। প্রত্যেক গ্রামে ধর্ম্মগোলা হইলে এবং প্রত্যেক কৃষক তাহাতে শস্য রাখিলে লাভ হইবে এবং দুর্ভিক্ষের সময় অন্নাভাব হইবে না। ইহা অতি প্রয়োজনীয়। ইহা করিতে পারিলে দেশে অর্থের সচ্ছলতা হইবে।

নারী বাজার।—প্রত্যেক পাড়ায় মৎস্য ও তরকারী বিক্রয়ের ছোট ছোট বাজার হইলে স্ত্রীলোকেরাও কিনিতে পারেন, তাহাতে কাজের সুবিধা হয়। কাশীতে বাঙ্গালীটোলায় এই জাতীয় ছোট ছোট নিরামিষ বাজার আছে।

নিলাম।—ব্যবসায়ীর কোন দ্রব্য বহুকাল অবিক্রীত পড়িয়া থাকিলে বা গৃহস্থের কোন দ্রব্য বহুকাল অব্যবহার্য্য ও অনাবশ্যক পড়িয়া থাকিলে তাহা নিলাম করিয়া অল্প মূল্যে বিক্রয় করিলেও লাভ। ইহাতে একের অনাবশ্যক বা অব্যবহার্য্য জিনিষ অন্যে অল্প মূল্যে পাইয়া ব্যবহার করিতে পারে। একটা জিনিষ এক জনের আছে, অনেক বৎসরের মধ্যেও তাহা কাজে লাগিবার সম্ভাবনা নাই, তাহা নিলামে অল্প মূল্যে বিক্রয় করিয়া টাকা ব্যবসায়ে খাটাইতে পারিলে দশ বৎসর পরে এইরূপ টাকা হইবে যে তাহা দ্বারা সেই জিনিষের একটা নূতন কিনিতে পারিবে

কলিকাতায় স্থানে স্থানে এবং মফঃস্বলের প্রত্যেক সহরে ছোট ছোট খাঁটি নিলাম ঘর হওয়া উচিত।

নিলামে যাইয়া অনাবশ্যক জিনিষ কিনিবে না এবং কাহারও সঙ্গে জেদ করিয়া দর বাড়াইবে না। যে দ্রব্যের মূল্য জান না তাহা কিনিবে না।

কোন একটা জিনিষ একাধিক লোক কিনিবার ইচ্ছুক থাকিলে সকলে এক হইয়া ডাকিবে, কিন্তু মূল্য (bid) অত্যন্ত কম করিবে না, তাহা হইলে নিলাম স্থগিত থাকিতে পারে। তারপর নিজেদের মধ্যে পুনরায় নিলাম করিয়া বা ভাগ করা যাইতে পারিলে ভাগ করিয়া নিবে। নিলাম করিলে লোকসানের বা মুনফার টাকা সকলে ভাগ করিয়া দিবে বা নিবে।

ভ্রষ্ট নিলাম।—নিলামের ভ্রষ্ট দোকান সময় সময় কলিকাতায় দেখা যায়, ইহারা অজ্ঞ নূতন পথিকদিগকে ঠকায়। ইহারা নূতন জিনিষ কিনিয়া বেচে, অভিজ্ঞ লোক দাঁড়াইয়া দেখিতে চাহিলে তাড়াইয়া দেয়, গ্রাম হইতে আগত অজ্ঞ লোকদিগকে ঠকায়। ইহা ব্যবসায় সংজ্ঞার উপযুক্ত নহে। মেকেঞ্জি লয়েল্‌এর নিলামেও সময় সময় বিক্রেতার লোক নিলাম ডাকিয়া দর বাড়াইয়া দেয়। তাহা মেকেঞ্জি লয়েল্‌ জানিতে পারিলে অনুমোদন করে না।

পত্রিকা।—দেশের ও সমাজের অবস্থা রাজা ও প্রজা সকলকে জানাইবার জন্য পত্রিকা নিতান্ত আবশ্যক। পূর্ব্বে আমাদের দেশে পত্রিকা ছিল না। রাজাদের দুর্ম্মুখ কর্ম্মচারী থাকিত। তাহারা নির্ভীকতার সহিত রাজাকে দেশের অবস্থা ও রাজত্ব সম্বন্ধীয় প্রজাদের মত জানাইত। এই দুর্ম্মুখের কথার উপর নির্ভর করিয়াই সীতার বনবাস হয়।

পত্রিকার কার্য্য চালাইবার জন্য সারগর্ভ বিষয় সংক্ষেপে লিখিতে পারে এমন যোগ্য ও নির্ভীক সম্পাদক, যোগ্য অধ্যক্ষ ও যথেষ্ট অর্থ

আবশ্যক। এখন অনেক পত্রিকা জন্মগ্রহণ করিয়াই অকালে কালগ্রাসে পতিত হয়। যোগ্য সম্পাদক, যোগ্য অধ্যক্ষ ও প্রচুর অর্থ নিয়া কার্য্য আরম্ভ করিলে কাগজ চলিবারই সম্ভাবনা।

মাসিক পত্রিকা।—এখন মাসিক পত্রিকাগুলি কুৎসিৎ উপন্যাস দিয়া ভরিয়া ছাত্রদের অর্থ, সময় ও চরিত্র নষ্ট করিতেছে। ইহার জন্য তাহারা ভগবানের নিকট দায়ী।

বিজ্ঞাপন।—বড় বড় পত্রিকা ও পঞ্জিকা প্রভৃতিতে বহু বিজ্ঞাপন থাকে। কোন্ বিজ্ঞাপন কোথায় আছে তাহা পাঠকদের বাহির করিতে কষ্ট হয়। বিজ্ঞাপনগুলির শ্রেণীবিভাগ করিয়া ছাপাইলে সহজে বাহির করা যায়। এদেশে পত্রিকা লিখিয়া প্রায় কাহাকেও অর্থশালী হইতে দেখা যায় না। তবে পত্রিকার সঙ্গে সস্তায় গ্রন্থ প্রচার করিয়া কয়েকজন ধনী হইয়াছে।

পশু ব্যবসায়।—জীবহিংসায় আপত্তি না থাকিলে হাঁস, মোরগ, শূকর, পাঁঠা, ভেড়া প্রভৃতি পুষিবার ব্যবসায় খুব লাভজনক। অনেকে করিয়া খুব লাভ করিতেছে।

পাটের ব্যবসায়।—ইহা খুব বড় ও লাভজনক ব্যবসায়। সাহেবেরা আমাদের দেশে আসিয়া এই ব্যবসায় করিয়া বহু অর্থ উপার্জ্জন করিতেছে। কলিকাতার নিকটে এবং বাংলাদেশের আরও অনেক জায়গায় পাটের কল আছে, তাহার অধিকাংশই সাহেবদের, মাড়োয়ারিদেরও কিছু আছে কিন্তু বাঙ্গালী কলওয়ালা (Baler) নাই বলিলেই হয়। ইহাতে লাভ যেমন বেশী, লোকসানের সম্ভাবনাও তেমনি। বিশেষতঃ আওতি বিক্রয়ের প্রথা প্রচলিত থাকাতে এই ব্যবসায় অত্যন্ত বিপজ্জনক হইয়া পড়িয়াছে।

পাটের Forward sale (আওতি বিক্রয়) এ দর নির্দ্দিষ্ট থাকিলেও Quality সম্বন্ধে গোলমাল করিবার সুবিধা থাকে। তাহাতে দুর্ব্বল পক্ষের অনেক সময় ক্ষতি হয়, ইহা অসৎ ব্যবসায়। আমি বিলাতের

একজন ঔষধ ব্যবসায়ীর Representativeকে পাটের ব্যবসায়ের পরামর্শ জিজ্ঞাসা করিলে তিনি উত্তরে বলিয়াছিলেন, "A single contract will cut off your head"। পাট শুকাইলে কমে বলিয়া ওজনে ঠকাইয়া বেশী নিতে হয়।

পান।—(সাজা) অতি অল্প মূলধনে লাভজনক ব্যবসায়, শিক্ষা করাও শক্ত নহে। পানের পাইকারী ব্যবসায়ও লাভজনক। ইহা পোস্তায় করিতে হয়।

পেটেণ্ট ঔষধ পরিচালন।—পেটেণ্ট ঔষধের বিজ্ঞাপনে মিথ্যা কথা লিখিতে হয় বলিয়া আপত্তিজনক, যদি তাহা না করিয়া চলে, তবে দোষ নাই। প্রায় সকল পেটেণ্ট ঔষধেই বহু রোগ আরোগ্য হওয়ার কথা লিখা থাকে, ইহা সম্ভবপর নহে। মফঃস্বলের গরিব লোক যাহারা পয়সা দিয়া ডাক্তার ডাকিতে পারে না তাহাদের পক্ষে জ্বর প্রভৃতি রোগের পেটেণ্ট ঔষধ সস্তা ও উপকারী।

চালাইবার উপায়।—পেটেণ্ট ঔষধ চালাইবার জন্য অনেকেই ঔষধ ব্যবসায়ীদিগকে অনুরোধ করেন এবং তাঁহাদের ঔষধ যে বিশেষ ফলপ্রদ, সে সম্বন্ধে অনেক কথা বলেন।

১। ঔষধ ব্যবসায়ীদের চেষ্টায় কোনও ঔষধের কাটতি বাড়ে না; কারণ খরিদ্দার যে ঔষধ চায়, তাহাই বিক্রেতা দিয়া থাকে। কোনও বিশেষ ঔষধের গুণ ব্যাখ্যা করিয়া বিক্রয়ের চেষ্টা করিবার সুযোগ ও সুবিধা তাহাদের নাই; সময়ও নাই।

২। বর্ত্তমান সময় যেরূপ বিজ্ঞাপনের বহুল প্রচার হইতেছে তাহাতে ঔষধের গুণ অপেক্ষা বিজ্ঞাপন প্রচার দ্বারা ঔষধের গুণ ব্যাখ্যাই ঔষধ কাটতির পক্ষে বিশেষ উপায় মনে হয়, অর্থাৎ যথেষ্ট টাকা খরচ করিয়া বিজ্ঞাপনের বহুল প্রচারপূর্ব্বক নির্গুণ ঔষধের গুণ ব্যাখ্যা করিলে তাহা বিক্রয় হইবার সম্ভাবনা আছে।

অর্থশালী চতুর লোকদিগকে প্রথম হইতে জলের মত টাকা ফেলিয়া বিজ্ঞাপন দিয়া খুব লাভ করিতে দেখিয়াছি। কিন্তু তাহাতে লোকসানেরও ভয় আছে।

যাহাদের বিজ্ঞাপনের বহুল প্রচার দ্বারা ঔষধ চালাইবার ক্ষমতা নাই অথচ ঔষধ বিশেষ ফলপ্রদ, তাহাদের পক্ষে প্রথমতঃ ঔষধটী নিজের পরিচিত লোক ও আত্মীয়স্বজনের মধ্যে চালাইতে চেষ্টা করা উচিত। তাহারা উপকার পাইলে তাহাদের পরিচিত ও আত্মীয় স্বজনকে এই ঔষধের গুণের কথা বলিবে এবং এই ঔষধ ব্যবহার করিতে অনুরোধ করিবে। এইরূপে যখন ঔষধের কতক প্রচার হইবে এবং বিক্রয় দ্বারা কিছু লাভ হইবে তখন নিজের জেলাতে যাহাতে প্রচার হয়, সেজন্য চেষ্টা করিতে হইবে। নিজের জেলায় প্রচার দ্বারা যদি আস্তে আস্তে কাটৃতি ও লাভের পরিমাণ বাড়ে, তখন নিজের বিভাগে (province)এ চেষ্টা করিতে হইবে, এবং যথেষ্ট লাভ হইলে কলিকাতা আসিয়া আফিস করিয়া বিজ্ঞাপন দ্বারা ঔষধ ভালরূপে চালাইবার চেষ্টা করিতে হইবে। এরূপে কার্য্য করা সময়সাপেক্ষ, কিন্তু এরূপ ভাবে কার্য্য করিলে অকৃতকার্য্যতার ভয় নাই।

ঔষধের উপাদান—অনেক পেটেণ্ট ঔষধ কি উপাদানে প্রস্তুত হয় তাহা লোকে জানে। তাহা জানা তত শক্ত নহে, কিন্তু ঔষধ চালাইয়া লাভ করা শক্ত কার্য্য। ঔষধ ভাল করিতে হইলে উপাদানগুলি বেশী মূল্য দিয়া ভাল দেখিয়া সংগ্রহ করিতে হয়।

ঔষধ নির্ণয়।—যে রোগে অনেক লোক অনেক কাল ভোগে এবং যে রোগ সহজে ভাল হয় না সেই রোগের ঔষধ করা উচিত। যথা পুরাতন জ্বর, উপদংশ, প্রমেহ, বহুমূত্র, অম্লপিত্ত, হাঁপানি, বাত, অর্শ এবং দূষিত ক্ষত ইত্যাদি রোগ।

মূল্য নির্দ্দেশ।—যেগুলি বেশী কাটৃতির ঔষধ অর্থাৎ যেগুলি গরিব লোকেরা নিবে তাহার দর যত সস্তা করা যায় ততই ভাল।

পুরাতন জ্বরের ও উপদংশের ঔষধ সস্তা করা উচিত। অন্য ঔষধগুলির মূল্য একটু বেশী করিতে হইবে। অর্দ্ধেকের কম লাভ রাখিলে চলিবে না, কারণ তাহার কাট্‌তি কম। বেশী কাট্‌তি হইলে মূল্য আরও কমাইতে পারা যায়।

সাজসজ্জা।—প্রথমে পয়সার অভাবে সাজসজ্জা ভাল করিতে না পারিলে যেমন পার তেমন করিবে, তারপর লাভ হইতে থাকিলে ক্রমে সাজসজ্জা ভাল করিতে হইবে। সাধারণতঃ এক রোগের নানা জনের পেটেণ্ট ঔষধের উপাদান প্রায় একই থাকে, শুধু সাজ ভাল করিয়া ভালরূপে প্রচার করিলেই বেশী বিক্রয় হয়।

নামকরণ।—অন্যের ঔষধের কাট্‌তি দেখিয়া তাহার নাম নকল করা সঙ্গত নহে। যেমন "সুধাসিন্ধু"র পরিবর্ত্তে "নব সুধাসিন্ধু"; কারণ বুদ্ধিমান্ লোকেরা সহজেই বুঝিবে তোমার ঔষধ ভাল নয়, অন্যের নামের সুবিধা নিয়া তুমি ব্যবসায় করিতে চাও। মূর্খ গ্রাহককে বিক্রয় করিতে পারিবে। নামটি ছোট, সুশ্রাব্য এবং রোগের নামজ্ঞাপক হওয়া উচিত। কেহ কেহ বলেন, নাম খুব অস্পষ্ট রাখাই বুদ্ধিমানের কাজ, অস্পষ্ট নাম হইলেই লোকের জানিবার ঔৎসুক্য বাড়িবে এবং চেষ্টা করিয়া জানিবে, কিন্তু আমার মতে তাহা করিলে ধৈর্য্যচ্যুতি হইবে। ডাক্তারেরা এই ঔষধ ব্যবস্থা করিবে ইহা যদি ইচ্ছা কর তবে উপাদান লিখিয়া দিবে, অথবা কেহ উপাদান জানিতে চাহিলে তাহা জানান হয় ইহা লিখিয়া দিবে এবং কেহ জানিতে চাহিলে জানাইবে। ইহাতে ক্ষতি হইবে না বরং লাভ হইবে।

বিজ্ঞাপন।—সরল ভাষায় প্রয়োজনীয় সকল কথা যথাসম্ভব সংক্ষেপে লিখিয়া ভাল কাগজে সুন্দর করিয়া ছাপাইবে।

অনেকে নিজের প্রস্তুত ঔষধের বিজ্ঞাপন নিজ নামে না দিয়া, ইহা যেন অন্য লোক প্রস্তুত করিয়াছে, তিনি সোল এজেণ্ট—এইভাবে

বিজ্ঞাপন দিয়া থাকেন। কেহ কেহ বোম্বাই বা আমেরিকাতে হেড্ আফিস আছে বলিয়া প্রচার করে। এই রীতি সমর্থনযোগ্য নহে। অল্পদিনেই ইহা প্রকাশিত হইয়া পড়ে এবং তখন বাজারে সম্মান নষ্ট হয়। প্রথমতঃ হ্যাণ্ডবিল ছাপিয়া প্রচার আরম্ভ করিতে হইবে, বিনামূল্যে নমুনা দিতে হইবে। বিক্রয় আরম্ভ হইলে এবং লাভ হইতে থাকিলে খবরের কাগজে বিজ্ঞাপন দেওয়া উচিত। পেটেন্ট্ ঔষধ অব্যর্থ বা মহৌষধ, যাহা প্রত্যেক ঔষধে লিখা হয়, তাহা মিথ্যা; কুইনাইনকেও অব্যর্থ ঔষধ বলা যায় না, সুতরাং "অব্যর্থ" বা "মহৌষধ" লিখা অন্যায়।

পৌরহিত্য।—পূর্ব্বে পুরোহিতগণ রাজা জমিদার প্রভৃতির দ্বারা পোষিত হইয়া পুরের (গ্রামের লোকের) হিতসাধন করিতেন। তখন যজমান্ নিয়া কাড়াকাড়ি করিতে হইত না। এখন সেই রকম পুরোহিত নাই, পুরোহিতের প্রয়োজনও নাই। ত্যাগী ও পরোপকারী লোকদেরই এই ব্যবসায় করা উচিত, জীবিকার জন্য নহে।

ফিরি ব্যবসায়।—অনেকে ফিরি ব্যবসায়কে সম্ভ্রম হানিকর মনে করে, কিন্তু বাস্তবিক তাহা নহে। বড় বড় মণিমাণিক্য বিক্রেতারাও রাজা জমিদারদের বাড়ীতে যাইয়া বিক্রয় করে। ইহাও ফিরি ব্যবসায়ের অন্তর্গত।

ফিরি করিয়া বেচিলে অল্প মূলধনে অধিক বিক্রয় হয় ও ঘরের ভাড়া লাগে না। যাহার যাহা প্রয়োজন তাহা জানিয়া সংগ্রহ করিয়া অল্প লাভে বিক্রয় করিতে পারা যায়। এই কার্য্যের উপযোগী ঠেলাগাড়ী করিয়া নিলে ভাল হয়। ইহা অল্প মূলধনে লাভজনক ব্যবসায় কিন্তু পরিশ্রম অধিক। ফিরিওয়ালাকে গ্রাহকদের বাড়ীতে যাইয়া ব্যবসায় করিতে হয় বলিয়া সময় সময় অপমানিত হইতে হয়। একবার যে স্থানে অপমানিত হওয়া যায় সেই স্থানে

বেশী বিক্রয়ের সম্ভাবনা থাকিলেও আর যাইতে নাই, ডাকিলেও যাইতে নাই। কিন্তু কাহারও সহিত ঝগড়া করা উচিত নহে। ধারে বিক্রয় করিতে নাই।

খবরের কাগজ ফিরি।—এই ব্যবসায় অতি সামান্য ১৲ বা ২৲ মূলধন লইয়া আরম্ভ করা যায়। যাহারা প্রথম কলিকাতা আসিয়া কোন কাজ না পাইয়া অস্থির হইয়া পড়ে তাহারা এই ব্যবসায় করিয়া সহজেই কিছু রোজগার করিতে পারে। ইহাতে দৈনিক ।/০, ।৵০ সহজেই আয় হয়। একটু বেশী পরিশ্রম করিতে পারিলে ৮০, ১৲ টাকা বা তাহার বেশীও আয় হইতে পারে। কিন্তু আমরা ইহাকে অভদ্রোচিত কার্য্য মনে করি!

অবাঙ্গালীরা এই ব্যবসায় একচেটিয়া করিয়া রাখিয়াছে। সম্প্রতি অল্প সংখ্যক বাঙ্গালী এই কাজ আরম্ভ করিয়াছে বটে কিন্তু অবাঙ্গালীরা অন্যায় প্রতিযোগিতা করিয়া তাহাদিগকে হটাইবার চেষ্টা করিতেছে। বাঙ্গালীদের কর্ত্তব্য যথাসম্ভব, অবাঙ্গালী বর্জ্জন করিয়া বাঙ্গালী হকারের নিকট হইতে কাগজ ক্রয় করা।

বাটিভাড়া দেওয়া।—ইহা শক্ত কাজ, প্রজা অসৎ হইলে নানা রকম কষ্টে ফেলিতে পারে।

প্রজার সহিত পুত্রবৎ ব্যবহার করিতে হয়। ভাল প্রজাকে কম ভাড়ায় ঘর দিতে হয়। ঘরের ভাড়া যেন প্রতিবাসীর ঘরের তুলনায় অধিক না হয়।

ভাড়াটে।—নূতন ব্যবসায়ী অপেক্ষা পুরাতন ব্যবসায়ীকে ঘর ভাড়া দেওয়া উচিত। কারণ নূতন ব্যবসায়ীর ব্যবসায় টিকিবে কিনা তাহার স্থিরতা নাই। পুরাতন ব্যবসায়ীর মধ্যে লাভবান্ ব্যবসায়ীকে আগ্রহ করিয়া দিতে হয়। বাড়ী ভাড়া দেওয়ার সময় অতি সাবধানে ভাড়াটের চরিত্র ও সচ্ছলতা দেখা আবশ্যক।

বাটী প্রস্তুত করিয়া ভাড়া দেওয়া।—দোকান ঘরের ভাড়া অধিক, তাহা তৈয়ার করিয়া ভাড়া দিলে লাভ হয়, কিন্তু বাস করিবার বাড়ী তৈয়ার করিয়া ভাড়া দিলে অনেক স্থলেই লাভ হয় না। তাহা অপেক্ষা কোম্পানির কাগজের স্থদে লাভ হয়।

বীমা।—আপদ্‌কে বণ্টন করিয়া তাহার শক্তি কমানই বীমার উদ্দেশ্য। যে আপদ্ একদিন হইলে লোক সহ্য করিতে পারে না, তাহাকে বিভক্ত করিয়া, প্রত্যহ কিছু কিছু ভোগ করিলে, সহ্য করিতে কম কষ্ট হয়। এবং যে আপদ্ একজন একা সহ্য করিতে পারে না, তাহা সমাজের বহু সংখ্যক লোকের উপর বিভাগ করিয়া দিলে কাহারও বেশী কষ্ট হয় না। ইহাই বীমার উদ্দেশ্য।

বীমা কোম্পানি নিরাপদ করা।—বীমা কোম্পানিরা বড় বড় বীমাগুলি ২।৩ কোম্পানিতে ভাগ করিয়া নেয়; যদি কোনও টাকা খুব শীঘ্র দিতে হয়, অর্থাৎ লোকসান হয়, তবে লোকসানটা একজনের ঘাড়ে না পড়িয়া ২।৩ জনের ঘাড়ে পড়িলে সকলেই সহ্য করিতে পারে। এইরূপ না করিলে কোম্পানি হঠাৎ দেউলিয়া হইতে পারে। যাহার বেশী টাকার বীমা করা আবশ্যক তাহার ২।৩ স্থানে বীমা করা উচিত।

ম্যানেজিং এজেন্টগণ যদি কম পারিশ্রমিক নিয়া গ্রাহকদিগকে অপেক্ষাকৃত অধিক সুবিধা দেন এবং কোম্পানির টাকায় ঐ সহরে বাড়ী করিয়া ভাড়া দেন তবে কোম্পানির ফেল হইবার সম্ভাবনা খুব কম। দেশে মালবহা ষ্টীমার করিয়া ইন্‌সিউর করিয়া ভাড়া দিলেও অনেক টাকা খাটান যায়। ছোট ছোট রেইল খুলিয়াও টাকা খাটান যায়। তাহা হইলে দেশের টাকা দেশেই থাকে।

বীমাব্যবসায় পাশ্চাত্য দেশ হইতে আসিয়াছে, সুতরাং জাঁকজমক অত্যন্ত বেশী; পলিসিহোল্ডারগণ তাহাতে কম সুবিধা পায়। দেশীয় লোকেরা এই ব্যবসায়ে হাত দিয়া আজকাল অনেকেই

সুবিধা করিয়া তুলিয়াছেন। জাঁকজমক আরও কমাইলে আরও লাভ হইবে। সৎ ও ধনী ব্যক্তিগণ যদি প্রত্যেক জেলাতে বীমা কোম্পানি খুলেন তবে গ্রাহক সংগ্রহের জন্য এজেণ্ট ও সাবএজেণ্ট নিযুক্ত না করিলেও চলিতে পারে, আর করিলেও অতি অল্প সংখ্যক লোকেই কাজ চলিতে পারে। কারণ জিলাতে উভয় পক্ষের লোকই কোনও না কোন রকমে পরিচিত।

জীবনবীমা করা।—দুরবস্থাপন্ন ও অমিতব্যয়ী লোকদিগের পক্ষে জীবনবীমা অত্যাবশ্যক। গৃহকর্ত্তার মৃত্যুর পর পরিবারস্থ লোকদের কতক অন্নের সংস্থান হয়। সাধারণ জীবনবীমাতে তেমন লাভ হয় না। যতটাকা দেওয়া যায় ততটাকা মাত্র পাওয়া যায়। তবে বীমাকারী শীঘ্র মরিলে খুব লাভ; লাভসহ বীমা করিলে জীবনবীমাতে কিছু লাভ আছে।

আজকাল রাজা, জমিদার ও ধনীলোকদিগকে জীবনবীমা করিতে দেখিতেছি। ইহার আবশ্যকতা বুঝি না।

ব্যবসায়ের প্রথম সময়ে পাওনাদার এবং স্ত্রী পুত্রের জন্য জীবনবীমা করা উচিত। কিছু সম্পত্তি হইলে এবং বাজার হইতে ধারে খরিদ করিতে না হইলে বীমার টাকা বন্ধ করিয়া Surrender value নিয়া বীমা নষ্ট করিয়া ফেলা উচিত। আমি ইহা করিয়াছি। কর্ম্মোপজীবীদিগের জন্য বিশেষতঃ তাহাদের মধ্যে যাহারা অমিতব্যয়ী তাহাদের জীবন বীমা অত্যাবশ্যক।

জল ও আগুন বীমা করা।—জল ও আগুন বীমা করিয়া কাজ করিলে হঠাৎ বিপদের ও দুশ্চিন্তার ভয় থাকে না। যাহার ব্যবসায় অল্প আপদে নষ্ট হওয়ার সম্ভাবনা, তাহার বীমা বিশেষ আবশ্যক। যাহার পাশাপাশি অনেকগুলি গুদাম আছে, একের আগুনে অন্য গুলি নষ্ট হইতে পারে, তাহার যত বীমার আবশ্যক, যাহার ভিন্ন স্থলে গুদাম আছে, তাহার পক্ষে বীমা তত আবশ্যক হয় না। যাহার

২।৪ খানা নৌকা আছে, এক নির্দ্দিষ্ট স্থান হইতে অন্য নির্দ্দিষ্ট স্থানে যাতায়াত করে, তাহার বীমার বেশী আবশ্যক। কিন্তু যাহার বহুতর নৌকা আছে, এবং নানাস্থান হইতে যাতায়াত করে, তাহার বীমার তত আবশ্যকতা নাই। কিন্তু সে তাহার প্রত্যেক নৌকাকে নিরাপদ করিতে চাহিলে, নিজে ঘরেই বীমা কোম্পানি খুলিতে পারে। অর্থাৎ এই হিসাবে প্রতিবৎসর কতক টাকা পৃথক করিয়া রাখিতে পারে।

প্রত্যেক ব্যবসায়ীরই নৌকা, গুদাম এবং দ্রব্যাদি বীমা করা নিরাপদ।

যাহাদের মাল জমা খরচের বহি নাই বা নিয়মিত লিখা হয় না বা যাহাদের খুচরা ব্যবসায়, মালের জমা খরচ বহি রাখা সম্ভবপর নহে, তাহাদের দোকান বীমা করিয়া লাভ নাই। মালবহিতে নিয়মমত লিখা না থাকিলে বীমা কোম্পানি টাকা দেয় না ও দিতে পারে না; বীমা কোম্পানিকে যে টাকা দেওয়ার কথা তাহার দ্বিগুণ টাকা রিজার্ভ ফণ্ডে খরচ লিখিয়া পোষ্ট অফিসে জমা রাখা বা কোম্পানির কাগজ খরিদ করা উচিত।

ব্যাঙ্ক।—ইহা সকল ব্যবসায়ের মাতা। ব্যাঙ্কের সাহায্য না পাইলে কোনও ব্যবসায় বড় হইতে পারে না। ব্যাঙ্কগুলি প্রথমতঃ কয়েকজন মিলিয়া অল্প মূলধন সংগ্রহ করিয়া ব্যবসায় আরম্ভ করে। তাহার পর যত পায় ডিপজিট নিতে আরম্ভ করে, কিন্তু অংশ বিক্রয় করে না। মূলধন এক লক্ষ টাকা হইলে ১৫।২০ লক্ষ টাকা ডিপজিট নেয়। ডিপজিটের টাকার সংখ্যা বাড়িলে ডিপজিটের টাকার সুদের হার কমাইয়া দেয়। ডিপজিটের টাকায় ব্যাঙ্ক বড় হয়, কিন্তু ব্যাঙ্ক অংশীদারদিগকে আপন ও ডিপজিটারদিগকে পর ভাবে। আর সর্ব্বদা সশঙ্কিত থাকে কোন্ সময় অধিকাংশ ডিপজিটার টাকা তুলিয়া নেয়।

যদি অংশীদারদের টাকা ডিপজিটারের টাকার সমান হয় তবে ব্যাঙ্ক নিশ্চিন্তভাবে কার্য্য করিতে পারে; হঠাৎ দেউলিয়া হওয়ার ভয় থাকে না। তাহা করিলে ডিভিডেণ্ড্ অন্য সকল ব্যাঙ্কের মত দিতে পারে না, বেশী ডিভিডেণ্ড্ না দিলে অংশ খুব বেশী মূল্যে বিক্রয় হয় না, তাহা না হইলে ক্ষতি কি বুঝি না। এই উপায়ে কার্য্য করিলে এই ব্যাঙ্ক অন্যান্য ব্যাঙ্ক অপেক্ষা সহজে বড় হইতে পারিবে বলিয়া আমার বিশ্বাস।

ভাল ব্যাঙ্কের নিয়ম এই যে স্থায়ী আমানতের টাকা যতদিনের জন্য নেওয়া হয় তাহা শেষ হইবামাত্রই টাকা ডিউ হয় এবং তদনুযায়ী ব্যাঙ্ক টাকা দিয়া দেয়। আজকাল মফঃস্বলে কতকগুলি ব্যাঙ্ক গজাইয়াছে তাহারা ডিউমত টাকা দিতে প্রস্তুত নহে। তাহাদিগকে টাকা ডিউ হইবার পরও আবার নোটিশ দিতে হয়। এইরূপ নিয়ম নিতান্ত আপত্তিজনক, এবং ব্যাঙ্কের পক্ষেও সম্ভ্রমহানিকর।

রিজার্ভ ফণ্ড।—অনেক ব্যাঙ্ক তাহাদের রিজার্ভ ফণ্ডে অনেক টাকা আছে ইহা হিসাবে দেখায়। কিন্তু সেই টাকা তাহারা নিজেদের ইচ্ছামত Invest করিয়া ফেলে। এইরূপ রিজার্ভের বিন্দুমাত্র মূল্য নাই। রিজার্ভ ফণ্ডের টাকা এমন ভাবে রাখিতে হইবে যেন যখন ইচ্ছা তখনই টাকা পাওয়া যায়। কোম্পানির কাগজ কিনিয়া রাখাই সুবিধাজনক।

যে ব্যাঙ্কের সম্পূর্ণ নিরাপদ উপযুক্ত পরিমাণ রিজার্ভ ফণ্ড নাই তাহা ব্যাঙ্ক নামের অযোগ্য।

মৎস্য।—খুব লাভজনক ব্যবসায়। কলিকাতা অঞ্চলে ভদ্রলোকেরা বহুকাল হইতে পুকুরে ছোট মৎস্য ছাড়িয়া দিয়া বড় করিয়া বিক্রয় করিতেছে। ইহাতে সামাজিক আপত্তি হইতেছে না। পূর্ব্ব-বাঙ্গালায়ও ইহা আরম্ভ হইয়াছে। কোন বেহিসাবী লোক টাকা ধার

করিয়া পুকুর কাটাইয়া এই ব্যবসায় করিয়া সর্ব্বস্বান্ত হইয়াছেন, তাহাও দেখিয়াছি।

গোয়ালন্দ প্রভৃতি নদীতীরবর্ত্তী স্থান হইতে পাইকারী দরে মৎস্য কিনিয়া বরফ দিয়া কলিকাতা প্রভৃতি স্থানে পাঠাইয়া পাইকারী দরে বিক্রয় করিয়া খুব লাভ হয়, ইহা বড় ব্যবসায়।

শুষ্ক মৎস্য।—শ্রীহট্ট প্রভৃতি স্থান হইতে শুষ্ক মৎস্য কিনিয়া নানা দেশে পাঠাইয়া বিক্রয় করিয়া খুব লাভ হইতেছে। ইহাও খুব বড় ব্যবসায়। কোন কোন বৎসর লোকসানও হয়। কিন্তু মোটের উপর খুব লাভই হয়। কিন্তু এই ব্যবসায় নমঃশূদ্র বা কৈবর্ত্ত ব্যতীত অন্যে করিলে অসুবিধা হইবে কারণ ইহার কর্ম্মীরা সকলই নমঃশূদ্র বা কৈবর্ত্ত। আর নিজে কাজ না জানিলে ব্যবসায় চালান কঠিন।

মসলা।—ইহার খুচরা ব্যবসায় ছোট বটে, বিক্রয় কম, কিন্তু লাভের হার বেশী। ইহার পাইকারী ব্যবসায় খুব বড় ব্যবসায়, লাভের হারও কম নয়। ত্রিপুরা জেলার অনেক লোক কলিকাতা রাজারচকে এই ব্যবসায় করিয়া ধনী হইয়াছে।

মাংস।—আমি কলিকাতার ৪।৫টি মাংসের দোকান পরীক্ষা করিয়া দেখিয়াছি তাহার মধ্যে সৎলোক পাই নাই। ইহা সৎভাবে করিলে বিশেষ লাভের সম্ভাবনা। দেশী পাঁঠা অধিক মূল্যে বিক্রয় করিতে হয়। কিন্তু ইহারা পাঁঠার স্থলে রামছাগল, ছাগী বা খাসি দেয়।

মিঠাই ও সন্দেশ।—খুব লাভজনক ব্যবসায়; বাল্যকাল হইতে শিক্ষা করা আবশ্যক, নতুবা আগুনের তাতে কার্য্য করিতে পারিবে না। ভাল ঘৃত, ময়দা ও ছানা দিয়া করিলে বিশেষ লাভের সম্ভাবনা। এখন অধিকাংশ মিঠাই ও সন্দেশের দোকানগুলি সঙ্কীর্ণ ঘরে করা হয় এবং নিতান্ত অপরিষ্কার ও অস্বাস্থ্যকর করিয়া রাখা হয়। দোকান, গ্রাহকদের খাওয়ার ঘর ও রান্না ঘর এক ঘরেই থাকে। যদি

এই সব পৃথক্ পৃথক্ ঘরে হয় এবং দোকানঘর ও খাওয়ার ঘর সুন্দর রকমে সাজান থাকে তবে শীঘ্রই দোকান ভাল রকম চলিতে পারে। বড় বড় সন্দেশের দোকানে যাহাতে বৎসর ১০।২০ হাজার টাকা লাভ হয় তাহাতে এই সকল ব্যয় করা ক্ষতিজনক হইবে না। আজকাল কেহ কেহ এইভাবে দোকান করিতেছে।

সামান্য দোকানেও মাসে ২।৩ শত টাকা লাভ হইতে দেখিয়াছি। ইহাদের অধিকাংশ লোকই অমিতব্যয়ী ও অসচ্চরিত্র বলিয়া টাকা রাখিতে পারে না। যাহাদের এই সব দোষ নাই তাহারা একপুরুষেই ধনী হইয়া পড়ে।

মুড়ি ঃ— (টাট্‌কা)। ছোট গরুর গাড়ীতে অথবা ঠেলা গাড়ীতে চাউল, চুলা প্রভৃতি লইয়া ফেরি করা এবং তৎক্ষণাৎ সম্মুখে ভাজিয়া দেওয়া। ইহা পশ্চিমে কাশী অঞ্চলে আছে।

মুদি দোকান ঃ— পূর্ব্ববাঙ্গালার ব্যবসায়ীগণ মুদির ব্যবসায়কে ঘৃণিত মনে করিয়া ইহার নাম "বাজে জিনিষের দোকান" বলিয়া থাকে। কিন্তু বোম্বাই অঞ্চল ব্যবসায়ীর দেশ, সেইখানে এই ব্যবসায়ীকে মুদিই বলিয়া থাকে। ক্লাইভ ষ্ট্রীটে H. R. Mody র ঔষধের দোকান ছিল। তাহাদের পূর্ব্বপুরুষ মুদি দোকান করিত বলিয়া নাম মুদি হইয়াছে। তাহারা এই নাম ঘৃণিত মনে করে না।

সংসারে মানুষের যত দ্রব্যের প্রয়োজন তন্মধ্যে অন্নই প্রথম, তারপর বস্ত্র, তারপর অন্য সব। মুদি দোকানই অন্নের দোকান। এই ব্যবসায় বৃহৎ নগর হইতে পল্লীগ্রাম পর্য্যন্ত সর্ব্বত্র এবং ধন কুবের হইতে দীন দরিদ্র পর্য্যন্ত সকল লোকের আবশ্যক। সুতরাং এই ব্যবসায় সর্ব্বত্রই চলিতে পারে। পূর্ব্ববাঙ্গালার সাহাগণ এবং পশ্চিম বাঙ্গালার তিল্লি, তামলি প্রভৃতি ব্যবসায়ী জাতিরা এই ব্যবসায় অবলম্বন করিয়াই ধনী হইতে আরম্ভ করে। তাহাদের কখনও অন্ন কষ্ট হইতে দেখা যায় না। এখন ব্রাহ্মণাদিরা ব্যবসায় করিতে আরম্ভ করিয়াছে, কিন্তু মুদি

দোকান করিলে হাতে তৈল গুড় প্রভৃতি লাগে বলিয়া এবং ওজন করিয়া দিতে হয় বলিয়া এই ব্যবসায় আরম্ভ করিতেছে না। তাহারা মুদির ব্যবসায় আরম্ভ করিলে মিতব্যয়ী হইবে এবং শারীরিক পরিশ্রমের কার্য্যে অপমান বোধ কমিবে সুতরাং ধনী হইবে, এবং সকল রকম ব্যবসায় করিবার ক্ষমতা জন্মিবে, কারণ এক ব্যবসায় শিখিলে ও কৃতকার্য্য হইলে সংসারের অধিকাংশ ব্যবসায়ের ¾ কার্য্য শিক্ষা হইবে। তখন আবশ্যকতা ও রুচি অনুসারে যে কোন ব্যবসায় করা সহজ হইবে। ব্রাহ্মণাদি শিক্ষিত যুবক যাহারা নানা স্থানে ঘুরিয়া চাকুরি পাইতেছে না, তাহাদিগকে বিনীতভাবে বলিতেছি তোমরা অবিলম্বে ব্যবসায়ী জাতিদিগকে গুরু স্বীকার করিয়া মুদি দোকানে বিনা বেতনে শিক্ষানবিস হও। ইহা শিক্ষা করা শক্ত নহে। প্রথম বয়সে শিখিলে শিক্ষা করা কঠিন হইবে না। এই ব্যবসায় করিয়া অর্থ সঞ্চয় হইলে অতি সহজে বড় বড় ব্যবসায় করিতে পারিবে। কারণ মুদি দোকান করিবার সময় তৈল, লবণ, চিনি, ঘৃত, ময়দা প্রভৃতির বড় বড় মহাজনদের সঙ্গে পরিচয় হইবে এবং এই সকল ব্যবসায়ের লাভ, লোকসান, সুবিধা অসুবিধা সব জানিতে পারিবে সুতরাং অন্যাপেক্ষা তোমার অনেক সুবিধা হইবে। তুমি শিক্ষিত হইয়া থাকিলে তোমার পূর্ব্ব শিক্ষার ও সম্ভ্রমের প্রভা এখন প্রকাশের সুযোগ পাইবে। অশিক্ষিত ব্যবসায়ীর তোমার সঙ্গে ব্যবসায় কার্য্যে প্রতিযোগিতায় দাঁড়াইতে কষ্ট হইবে।

মুদি দোকানের কার্য্য শিখিতে হইলে বড় দোকান অপেক্ষা ছোট দোকানে শিক্ষা করাই সুবিধাজনক। কারণ সেইখানে এক জনকে সকল রকম কার্য্যই করিতে হয় বলিয়া সকল রকম কার্য্যই শিক্ষা করিবার সুবিধা হয়।

পাইকারী দর।—গ্রাহকগণ অনেকে তৈল লবণের পাইকারী দর জানে বলিয়া খুচরা দোকানেও পাইকারী দরে দ্রব্যাদি পাওয়ার দাবী

করে। ইহা ঠিক নহে। খুচরা দোকানে পাইকারী দরে বিক্রয় করিয়া লাভ করা শক্ত। তবে বিক্রয় খুব বেশী হইলে লাভ হইতেও পারে।

ওজন।—২০০৲, ১০০৲ টাকা মূলধনের দোকানে খুচরা বিক্রয় বেশী হওয়া অসম্ভব, সুতরাং পাইকারী দরে বেচিয়া লাভ করাও অসম্ভব। কাজেই ওজন কম দিতে হইবে। কিন্তু ভদ্রলোক শিক্ষানবিসের মনে রাখিতে হইবে যে তাহারা ব্যবসায় করিবার সময় ওজন কম দিলে তাহাদের সম্ভ্রম থাকিবে না ও দোকান চলিবে না। তাহাদের ব্যবসায় করিতে হইলে অন্ততঃ হাজার টাকা মূলধন দিয়া দোকান খুলিতে হইবে। তবেই ওজন কম দিতে হইবে না।

এই ব্যবসায় আরম্ভ করিতে না পারিলে ব্রাহ্মণ ও কায়স্থ ভদ্রলোকগণ অবস্থা ভাল করিতে পারিবে না।

ভেজাল।—মুদিরা সর্ব্বদাই ভেজাল জিনিষ কিনে এবং জিনিষে ভেজাল দেয়। ভদ্রলোক ওজনে কম দিতে পারিবে না, ভেজালও দিতে পারিবে না সুতরাং দরে কিছু বেশী নিতে হইবে। গ্রাহকেরা সহজে দর বেশী দিতে চাহিবে না, ক্রমশঃ জিনিষের পবিত্রতা বুঝিলে অবশ্যই বেশী মূল্য দিবে।

লাভের হার।—মুদি দোকানে লাভের হার কম, কিন্তু বিক্রয় বেশী হয় বলিয়া মোটে অন্য ব্যবসায়ের তুলনায় লাভ কম হয় না।

রাখি ব্যবসায়।—মরসুমের সময় অর্থাৎ শস্য উৎপন্নের সময় শস্য খরিদ করিয়া রাখিয়া তাহার অভাবের সময় বেশী দরে বিক্রয় করা।

এখন টাকা লগ্নির অনেক অসুবিধা হইয়াছে। গ্রাম্য কুসীদ ব্যবসায়ীরা যদি শস্যরাখি ব্যবসায় করে তবে ভাল হয়। বাজে খরচ কম, পরিশ্রম কম, কিন্তু পাহারা চাই এবং গোলাটি নিরাপদ চাই। অনেকে এই ব্যবসায় করিলে দেশে সহজে দুর্ভিক্ষ হইতে

পারিবে না। লাভের হার সাধারণতঃ কম, সময়ে সময়ে বেশী লাভও হইয়া থাকে।

শব্দ প্রস্তুত ব্যবসায়।—বাঙ্গালা বৈজ্ঞানিক গ্রন্থের গ্রন্থকারগণ ইংরাজি শব্দের বাংলা প্রতিশব্দ না পাইয়া অসুবিধায় পড়েন। বঙ্গীয় সাহিত্য পরিষদ যদি গ্রন্থকারদের আবশ্যক মত শব্দ প্রস্তুত করিয়া দিয়া পারিশ্রমিক নেন এবং ঐ শব্দগুলি তাঁহাদের মাসিক কাগজে প্রকাশ করেন তবে বিশেষ সুবিধা হয়।

কেহ কেহ আজকাল এরূপ ডিক্সেনারী ও পুস্তক প্রণয়ন করিতেছেন।

সব্‌জি।—কলিকাতায় নূতন-বাজার হইতে সব্‌জি কিনিয়া অন্য বাজারে খুচরা বিক্রয় করিলে সামান্য মূলধনে ব্যবসায় চলিতে পারে। মূলধন বেশী হইলে এবং ব্যবসায় শিখিলে পাইকারী কাজ করিতে পারে। ইহা গরিব লোকের ব্যবসায়।

স্ফূর্ত্তি খেলা।—স্ফূর্ত্তি খেলা বহু প্রকার আছে। যে কোন রকমে অনিশ্চিতের উপর বাজি রাখাই স্ফূর্ত্তি খেলা। স্ফূর্ত্তি খেলা অন্যায়, ইহাতে পৃথিবীর কোন লাভ নাই; কতকগুলি অলস লোক এই কাজ করিয়া ক্ষতিগ্রস্ত, এমন কি সর্ব্বস্বান্ত হয়। কিছু কমিশন পাইয়া গভর্ণমেণ্ট কেন ঘোড়দৌড়এর উপর স্ফূর্ত্তি খেলা অনুমোদন করেন বুঝি না। যাহারা ঘোড়দৌড়ের স্ফূর্ত্তি খেলার Book maker হয় অর্থাৎ ঘোড়ার নামে টিকেট বিক্রয় করে তাহারা ছাড়া, যাহারা টিকেট কিনে তাহাদের প্রায় কাহারও লাভ হয় না, অনেকে সর্ব্বস্বান্ত হয়। কচিৎ কেহ বড়লোকও হয়।

যদিও গভর্ণমেণ্ট, যাহারা খেলা পত্তন করে তাহাদের লাভের শতকরা ২৫৲ দানকার্য্যে ব্যয় করিতে বাধ্য করে তথাপি এইরূপ খেলায় দেশের অনিষ্টই হইয়া থাকে।

দিয়াশলাই কি করিয়া অত সস্তায় বিক্রয় করে তাহার কারণ বাহির করিতে না পারিয়া আমাদের দেশের সাধারণ লোকেরা কল্পনা করে যে ইহা লটারি করিয়া সস্তা করে। কিন্তু সর্ব্বদা লটারি করিলে যে সেই দেশ গরিব হইয়া যাইবে তাহা ভাবিতে পারে না।

স্বর্ণকার:—ইহা খুব লাভজনক ব্যবসায়, এই ব্যবসায়ে খুব ভেজাল দেওয়া যায়। সুতরাং সম্ভ্রান্ত ব্যক্তিরা ভেজাল না দিয়া সততার সহিত কার্য্য করিলে বিশেষ লাভের সম্ভাবনা। কারণ লোকের বিশ্বাসভাজন হইতে পারিলে অনেক কাজ পাওয়া যাইবে। যাহারা করিতেছে খুব লাভবান্ হইতেছে। ইহার প্রস্তুত কার্য্য স্ত্রীলোকেরা শিখিলে নিজের বাড়ীতে বসিয়া তৈয়ার করিতে পারে।

হাঁড়ি:—মাটির হাঁড়ি প্রভৃতির ব্যবসায় খুব লাভজনক, তবে অনেক ভাঙ্গে, তাহার পরও লাভ অধিক। কিন্তু এই ব্যবসায়কে বড় করা কঠিন। কারণ এই সকল, স্থানীয় (local) ব্যবসায়।

হোটেল:—১০।১৫ বৎসর পূর্ব্বে কলিকাতায় হিন্দু-হোটেল ছিল না বলিয়া বৃদ্ধদের নিকট শুনিয়াছি। এখন ক্রমেই হোটেলের আবশ্যকতা বাড়িতেছে এবং অনেক হোটেল হইতেছে। কিন্তু অধিকাংশ হোটেলেই রন্ধনাদি অত্যন্ত অপরিষ্কার ও অস্বাস্থ্যকর ভাবে হয় এবং পচা, বাসি আহার্য্য দেওয়া হয়। বহুব্যয়সাধ্য ২।৪টি ভাল হোটেল আছে বটে কিন্তু তাহা মধ্যবিত্ত লোকের উপযোগী নহে। উপরোক্ত অসুবিধা সকল দূর করিয়া, পরিষ্কার পরিচ্ছন্ন ভাবে ভাল হোটেল করিলে নিশ্চয়ই লাভ হইবে। হোটেলের মালিক নিজে রান্না করিতে পারিলে খুবই ভাল। নিজে রান্না জানিলে অন্য লোক রাখিয়াও কাজ চালান যাইতে পারে।

বাল্যকাল হইতে রান্না না শিখিলে এই ব্যবসায় করিতে পারিবে না কারণ আগুণতাপ শরীর সহ্য করিতে পারিবে না।

আজকাল কলিকাতায় খুচরা হোটেলের সৃষ্টি হইয়াছে। দুই পয়সা, চারি পয়সার ভাত, তরকারী যাহার যেমন আবশ্যক কিনিয়া খাইতে পারে। ইহাতে গরিবের খুব উপকার হইয়াছে, হোটেল-ওয়ালাদেরও লাভ হইতেছে। এইরূপ হোটেল সর্ব্বত্র আরও ব্যাপক ভাবে হওয়া আবশ্যক।

হোটেলের ব্যবসায় অধিকাংশই অমিতব্যয়ী ও দুশ্চরিত্র লোকের হাতে পড়িয়া আছে। মিতব্যয়ী ও সচ্চরিত্র ব্যক্তি এই ব্যবসায় করিলে নিশ্চয়ই যথেষ্ট অর্থোপার্জ্জন করিতে পারিবে।

(গ) যৌথ ব্যবসায় (লিমিটেড্ কোম্পানি)।

কাহাদের জন্য।—যাহাদের টাকা আছে বা টাকা সংগ্রহের উপায় আছে তাহাদের লিমিটেড্ কোম্পানি করিয়া মূলধন সংগ্রহ করিয়া কোনও ফল নাই। অনর্থক অংশীদারদের নামীয় হিসাবপত্র রাখিয়া সময় নষ্ট করা।

কিন্তু যাহাদের টাকা নাই; সততা, কর্ম্মক্ষমতা, অভিজ্ঞতা ও মিতব্যয়িতা প্রভৃতি গুণ আছে তাহাদের পক্ষে যাহাদের টাকা আছে অথচ বাণিজ্য করিয়া টাকা খাটাইবার উপায় নাই তাহাদের টাকা দিয়া যৌথ ব্যবসায় করা ভাল কথা।

এক প্রকার ধনী ব্যবসায়ী আছে তাহারা নিজে মূলধন দিয়া ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া লাভবান হইলে অংশ বিক্রয় করে। তাহাতে তাহাদের নিজেদের পারিশ্রমিকের হার বেশী রাখে ও অংশীদারদিগকে লাভের হার কম দেয়। সেই হারে যদি অংশীদারদের পোষায় তবে ক্ষতি কি?

তুলনা।—যৌথ ব্যবসায় ও নিজের মূলধনের ব্যবসায়। লিমিটেড্ কোম্পানি অর্থাৎ পরের পয়সায় ও অপরিচিত লোকের

পয়সায় ব্যবসায়। নিজের মূলধনের ব্যবসায়ে লোকের যেরূপ যত্ন ও মমতা হয়, যৌথ ব্যবসায়ে প্রায়ই সেইরূপ হয় না ও হইতে পারে না। এইজন্যই লোকে বলে "কোম্পানিকা মাল দরিয়ামে ঢাল।"

যৌথ ব্যবসায়ে অধ্যক্ষ সৎ, বুদ্ধিমান ও কর্ম্মঠ হওয়া আবশ্যক। এইরূপ লোক বেশী পাওয়া যায় না, সুতরাং অধিক পারিশ্রমিক দিয়া ইহাদিগকে রাখিতে হয়।

শুনিয়াছি জার্ম্মেণীতে লিমিটেড্ কোম্পানি কম। E. Merck ঔষধ ব্যবসায়ীর মধ্যে শ্রেষ্ঠ, কিন্তু তাহার মূলধন নিজের। সেই দেশে গরিব লোকদিগকে যৌথ অংশ বিক্রয় করা হয় না।

বৃহৎ ব্যবসায়গুলি একজনের ধনে হইতে পারে না বলিয়া বাধ্য হইয়া লিমিটেড্ করিতে হয়। একা করিতে পারিলে কখনও লিমিটেড্ করা উচিত নয়। লিমিটেড্ কোম্পানির জন্য গভর্ণমেণ্টের দায়িত্ব আছে বলিয়া ইন্‌কম্‌ট্যাক্স বেশী পরিমাণে নেয়। কিন্তু লিমিটেড্ কোম্পানির সুপারট্যাক্স দিতে হয় না সুতরাং বেশী লাভ হইলে সুবিধা।

ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া কৃতকার্য্য হইলে বা ব্যবসায় জানা থাকিলে যদি মূলধন সংগ্রহের আবশ্যকতা হয় তবে লিমিটেড্ কোম্পানি করিতে হয়। কোন ব্যবসায়ে বহু অংশীদার থাকিলেও তাহা লিমিটেড্ করা কতক পরিমাণে নিরাপদ। জমিদারীতে বহু সরিক থাকিলে তাহাও এখন লিমিটেড্ করা হইতেছে, ইহা করাতে জমিদারী শীঘ্র নষ্ট বা ভাগ হইতে পারিবে না।

যে সকল স্থানে অভিজ্ঞ ব্যবসায়ী বেশী আছে, সেই সকল দেশে কোন ব্যক্তিবিশেষ কর্ত্তৃক প্রতিষ্ঠিত দোকান বা কারখানায় যখন লাভ হইতে থাকে, তখন প্রতিষ্ঠাতা ইহার কার্য্য-বিস্তৃতির জন্য ইহাকে লিমিটেড্ কোম্পানিতে পরিণত করিয়া স্বীয় পারিশ্রমিকস্বরূপ অংশ বা অর্থ গ্রহণ করিয়া থাকেন। আর নূতন লিমিটেড্ কোম্পানি

করিবার সময় অভিজ্ঞ প্রতিষ্ঠাতাগণ নিজেরাই ব্যবসায়ের আবশ্যকমত টাকা দিয়া কার্য্য আরম্ভ করেন। তখন তাঁহাদের নাম দেখিয়া চতুর্দ্দিক হইতে অজস্র টাকা আসিতে থাকে। সেই স্থলে দালালকে কমিশন দিয়া অংশ বিক্রয় করিতে হয় না। কিন্তু এদেশে দোকান বা কারখানার স্থাপয়িতাগণ লাভ হওয়ার পূর্ব্বেই তাহা লিমিটেড্ কোম্পানিতে পরিণত করেন।

ব্যবসায় গুটান।—এখন ধনী লোকদের উচিত তাঁহারা নিজে মূলধন দিয়া ব্যবসায় করিয়া লাভ হইলে পরে নিজে নিশ্চিন্ত মনে থাকিতে চাহিলে বেশী মূল্যে অংশ বিক্রয় করিয়া তাঁহাদের টাকা স্বদসহ তুলিয়া নেওয়া বা লোকসান দেওয়া। নিশ্চয় লাভ হইবে ইহা না বুঝিলে অংশ বিক্রয় করা কখনও উচিত নহে। যৌথ ব্যবসায় করা অংশীদারদিগকে লাভবান করিবার জন্য, ঠকাইবার জন্য নহে। নিজেরা ঠকিলেও অংশীদারদিগকে ঠকান উচিত হইবে না।

পতন।—কিন্তু এখন কোন কোন শিক্ষিত লোক ব্যবসায়ের কূটনীতি শিক্ষা করিয়া এবং লিমিটেড্ কোম্পানির আইনের সাহায্য নিয়া লিমিটেড্ কোম্পানি ফ্লোট করেন অর্থাৎ ভাসাইয়া দেন। তাঁহাদের অনেকেই ব্যবসায় করিতে জানেন না ও জানা আবশ্যক বোধ করেন না। তাঁহারা খ্যাতনামা উকিল, ব্যারিষ্টার ও জমিদার কয়েকজনকে ডাইরেক্টর করিয়া ও কিছু জমি সংগ্রহ করিয়া কার্য্য আরম্ভ করেন। ব্যবসায়ে কখন লাভ হইবে বা কত লাভ হইবে তাহার ঠিক নাই, ম্যানেজিং এজেন্টগণ মূলধন হইতে মাসিক আফিস খরচ ২০৲, ২৫৲ স্থলে ২০০৲, ৪০০৲ করিয়া নেন। তাহাতেই তাঁহাদের নিজেদের ব্যবসায় বা সংসার খরচ বিশেষরূপে চলে। ইহা না করিলে তাহাদের সংসার এইভাবে চলিত না। ইহারা ১৲ টাকার জীবনবীমা, বিবাহ ও শ্রাদ্ধ ফণ্ড করিয়া অনেক লোককে ঠকাইয়াছেন, তাহা বন্ধ হইয়াছিল; আবার হইতেছে।

জমিসংগ্রহের সময়ও এক হাজার টাকায় কিনিয়া কোম্পানিকে দশ হাজার টাকায় বিক্রয় করেন, তাহা দিয়াই ফাকতালে অথবা খরিদ করেন। কেহ কেহ জমি সংগ্রহ না করিয়াও কোম্পানি ফ্লোট করেন। তাহার পর অংশীদারদের ভাগ্যে যাহা হওয়ার তাহাই হয়।

সাধারণতঃ লিমিটেড্ কোম্পানির ম্যানেজিং এজেন্টগণ একটী মাত্র কোম্পানির প্রতিষ্ঠা করিয়া নিরস্ত হন না। এই সকল কোম্পানির ঋণের জন্য যেন তাঁহাদিগকে দায়ী হইতে না হয়, তজ্জন্য ইঁহারা ম্যানেজিং এজেন্সিকেও লিমিটেড্ কোম্পানিতে পরিণত করিয়া এই দায়িত্ব পরিহার করেন।

আবার কোন কোম্পানির অংশ ক্রয়ের জন্য জনসাধারণের আগ্রহ লক্ষিত হইলে ম্যানেজিং এজেন্টগণ নিজেরাই বিক্রয়াবশিষ্ট অংশসমূহ ধারে ক্রয় করিয়া রাখিয়া পরে তাহা অতিরিক্ত মূল্যে বিক্রয় করিয়া প্রচুর পরিমাণে লাভবান্ হয়। ফলতঃ ম্যানেজিং এজেন্টগণের কোন প্রকারেই কোন ক্ষতির সম্ভাবনা নাই; লাভ না হইলে অংশীদারগণই ক্ষতিগ্রস্ত হইয়া থাকে। আবার সুদূর ভবিষ্যতে যদি কখনও লাভ হয়, তবে ম্যানেজিং এজেন্ট ও ডিরেক্টরদিগের জন্য প্রচুর লাভের ব্যবস্থা করিয়া অবশিষ্ট লভ্যাংশ অংশীদিগের মধ্যে বিতরণ করা হইয়া থাকে। অংশীগণও যাহাই পায়, তাহাই পরম সৌভাগ্য মনে করিয়া গ্রহণ করিয়া থাকে।

যদিও কোম্পানির নিয়মাবলী পাঠে ইহাই প্রতীয়মান হয় যে কোম্পানির কার্য্যে অংশীদারগণের যথেষ্ট কর্ত্তৃত্ব আছে, কিন্তু কার্য্যতঃ তাহাদের কোন কর্ত্তৃত্ব নাই বলিলেই হয়। অংশীদারগণ বিভিন্ন স্থানের লোক। কোন অন্যায়ের বিরুদ্ধে প্রতিবাদ করিতে হইলে সকল কিম্বা অধিকাংশ লোক একত্র মিলিত হইয়া তাহা করা এক প্রকার অসম্ভব। আবার অতিরিক্ত সাধারণ সভার অধিবেশনে এই সকল প্রতিবাদ করিতে হয়। কিন্তু তাহা করিতে হইলেও সভায়

অন্ততঃ ¾ ভাগ সভ্যের উপস্থিতি প্রয়োজন, কিন্তু "নয় মণ তেলও হয় না, রাধাও নাচে না"। ফলতঃ অংশীগণের সম্পূর্ণরূপে কোন ন্যায়সঙ্গত অভিযোগ থাকিলেও তাহার প্রতিকার হয় না। এদিকে যদি কোন ডিরেক্টর ম্যানেজিং এজেণ্টগণের স্বার্থের বিরুদ্ধে কোন কার্য্যে হস্তক্ষেপ করিতে প্রবৃত্ত হন, তবে ম্যানেজিং এজেণ্টগণ আপনাদিগের মনোমত ডিরেক্টর নির্ব্বাচিত করিয়া লইয়া থাকেন। সুতরাং দুই একজন ডিরেক্টর ইহাদের বিরুদ্ধে দণ্ডায়মান হইলেও অধিকাংশের ঔদাসীন্য ও নিশ্চেষ্টতা বশতঃ তাঁহাদিগকে বিফলমনোরথ হইয়া প্রতিনিবৃত্ত হইতে হয়। এবং ইহারা দোকান বা ফ্যাক্টরীর বস্তুজাতের এত মূল্য লইয়া থাকেন যে, এই সকল দোকান কিংবা কারখানার কাজ চলিতে থাকিলেও সত্বর লাভ হওয়ার কোন আশাই থাকে না। প্রতিষ্ঠাতাগণ এই সকল দোকান বা কারখানা লিমিটেড্ কোম্পানিতে পরিণত করিয়া নিজেরা লাভবান্ হওয়ার উদ্দেশ্যেই যে প্রতিষ্ঠা করিয়া থাকেন, তাহা বলাই বাহুল্য। ইহাদের মধ্যে ভাল লোকও আছেন, তাঁহাদের কোম্পানি ভালরূপই চলে। ইহাদের দোহাই দিয়াই অন্যেরা কোম্পানি গঠন করিয়া থাকে।

সম্প্রতি গভর্ণমেণ্ট আইন করিয়াছেন যে বীমা কোম্পানির ম্যানেজিং এজেণ্টগণ লিখিত মূলধনের ¼ ব্যাঙ্কে জমা না দিলে কোম্পানি রেজিষ্টারী হইবে না। সুতরাং এখন বীমা কোম্পানি ফ্লোট করা অর্থাৎ ভাসান সহজ হইবে না।

সম্ভ্রম।—সৎলোক ব্যবসায় লিমিটেড্ করিলে কোম্পানির সম্ভ্রম বাড়ে, অসৎলোক করিলে সম্ভ্রম কমে। সৎলোক ব্যবসায় লিমিটেড্ করিলে সম্ভ্রম বাড়ে, কারণ মূলধন বাড়ে ও নানা রকম সুবিধা হয়। অসৎলোকগণ পাওনাদারদিগকে ঠকাইবার জন্য ও নানা উপায়ে অর্থ সংগ্রহের জন্য বা পরের টাকা দিয়া নির্ভয়ে কারবার

করিবার জন্য ব্যবসায়কে লিমিটেড্ করে, কারণ লিমিটেড্ কোম্পানির দেনার জন্য এজেণ্ট বা ডাইরেক্টরদের নিজের সম্পত্তি দায়ী হয় না; সুতরাং এই স্থলে সম্ভ্রম কমে।

পরিচালন।—যে লিমিটেড্ কোম্পানিতে ব্যবসায় বুঝে না কিম্বা ব্যবসায় জানে না এইপ্রকার স্বার্থপর ডিরেক্টর থাকে সেই স্থলে সৎ, ব্যবসায়ে অভিজ্ঞ সরলপ্রকৃতির লোকের কাজ করা কঠিন হয়।

এদেশের ব্রাহ্মণ, কায়স্থ ও বৈদ্যদের মধ্যে ব্যবসায়ী অপেক্ষা বিদ্বান্ লোক বেশী, ইহাদের অনেকেরই নিকট চাকুরি বড় মূল্যবান্। সুতরাং আশ্রিতবাৎসল্যপ্রযুক্ত বা অনুরোধ উপরোধে অনুপযুক্ত লোককে যৌথ ব্যবসায়ের চাকুরিতে ঢুকাইয়া দেওয়া হয়; এবং ব্যবসায়ে অভিজ্ঞ লোককে উপেক্ষা করা হয়, কারণ বিদ্যা অপেক্ষা ব্যবসায় জ্ঞানের মূল্য তাঁহাদের নিকট অতি কম বলিয়া বিবেচিত হয়। এইরূপ করাই যৌথ ব্যবসায়ের সর্ব্বনাশের মূল কারণ। ম্যানেজিং ডিরেক্টর যদি এইরূপ কার্য্যের বিরোধী হন, তাহা হইলে তাঁহার নিজের চাকুরি লইয়াই টানাটানি লাগে।

ডিরেক্টর বা বড় অংশীদারের জানিত কর্ম্মচারী নেওয়া অনেক সময় ক্ষতিজনক। ত্রুটি করিলে শাসন করা যায় না।

ডিরেক্টরের সংখ্যা কম হওয়া ভাল, তাঁহাদের প্রত্যেকের অনেক টাকার অংশ খরিদ করা আবশ্যক এবং তাঁহারা ধনী হওয়া আবশ্যক যেন দরকার মত টাকা দিতে পারেন।

অংশ।—অংশের পরিমাণ কখনও ১০০৲ টাকার কম করা উচিত নহে, কম করিলে কেরাণীর খাটুনি বাড়ে। লক্ষ টাকা মূলধন হইলে এক হাজার টাকা অংশ করিতে পারিলে সুবিধা। ১০০৲ এবং ১০০০৲ টাকা উভয় রকমের অংশও করা যাইতে পারে। ১০০৲ টাকার অংশীদারেরা ভোট দিতে পারিবে না এই

সর্ত্ত থাকিলে সুবিধা। কিন্তু যে কোম্পানির অনেক টাকার অংশ বিক্রয়ের দরকার তাহাদের বাধ্য হইয়া অংশের পরিমাণ ১০৲ বা ২৫৲ করিতে হয়। কারণ বেশী টাকার অংশ অনেকে কিনিতে পারে না। যদিও ইহাতে কোম্পানির খরচ অনেক বাড়ে।

অংশ বিক্রয়।—বিশেষ সাবধানে সৎলোককে অংশ বিক্রয় করিতে হয়। কিন্তু যে স্থলে অনেক অংশ বিক্রয়ের দরকার সেই স্থলে শুধু ভাল লোক দেখিয়া বিক্রয় করা অসম্ভব।

অংশ ক্রয়।—যাহারা চাকুরি বা ওকালতি, ডাক্তারি প্রভৃতি করেন এবং অন্য ব্যবসায় করিয়া সঞ্চিত অর্থ খাটাইতে পারেন না, তাঁহাদের যৌথ অংশ ক্রয় করা উচিত। ব্যবসায়ীদের যৌথ অংশ কিনিবার দরকার নাই। আর ব্যবসায়ীরা অত্যন্ত মিতব্যয়িতার সহিত কার্য্য করিয়া লাভ করে। অন্যদিকে যৌথব্যবসায়ীর কর্ত্তৃপক্ষগণ প্রায়ই বিলাসিতার সহিত কাজ করেন। সুতরাং ব্যবসায়ীর টাকা দিয়া যৌথ ব্যবসায়ীর কর্ম্মচারিগণ ব্যবসায়ে বাবুগিরি করিবে ইহাও ব্যবসায়ীর নিকট ভাল লাগিবে না। তবে এই সব বিলাসিতা করিয়াও যদি লাভের হার বেশী দেয় তবে কোন কোন ব্যবসায়ী অধিক লাভজনক অংশ খরিদ করিতে পারেন। আর কোন ব্যবসায়ীর নিজ ব্যবসায় বন্ধ করিবার ইচ্ছা থাকিলে পাকা কোম্পানির অংশ কিনিতে পারেন। চা কোম্পানিরা প্রথম ৮৷১০ বৎসর লাভ দেয়ই না, সুতরাং যে হারে লাভ দেয় বাস্তবিক হিসাব করিলে লাভের হার তাহা অপেক্ষা অনেক কম হয়।

পুরাতন অংশ।—যৌথ অংশ খরিদ করিবার সময় পুরাতন ব্যবসায়ের অংশ খরিদ করা নিরাপদ। কারণ কি রকম লাভ হইতেছে তাহা দেখিয়া খরিদ করা যায়, কিন্তু তাহাতে মূল্য অনেক বেশী দিতে হয় অর্থাৎ লাভের হার অনেক কম হয়।

নূতন অংশ।—নূতন কোম্পানির অংশ খরিদ করা নিরাপদ নহে, কারণ কিরূপ লাভ দাঁড়াইবে বলা যায় না। দেশের উপকারের জন্য এবং কর্ম্মকর্ত্তাদিগের উৎসাহের জন্য অংশ খরিদ করিবার ইচ্ছা হইলে অল্প পরিমাণে অংশ খরিদ করা উচিত। "থাকে লক্ষ্মী যায় বালাই।" কিন্তু তোমার নামে অংশ খরিদ হইয়াছে দেখিয়া যদি অন্যে অংশ খরিদ করিয়া ক্ষতিগ্রস্ত হয় তবে তাহার ক্ষতির জন্ম নৈতিক ভাবে তোমাকে দায়ী হইতে হইবে। সুতরাং যে লিমিটেড্ কোম্পানির promoter গণকে তুমি বিশেষ রকম বিশ্বাস করিতে পার না যদি নিতান্তই ইহার অংশ খরিদ করিতে বাধ্য হও তবে অংশ তোমার নিজের নামে না কিনিয়া তোমার কোন আত্মীয়ের নামে কিনিতে পার অথবা এক অংশের মূল্য দান করিতে পার।

যাঁহাদের হাতে মাত্র ২।৪ হাজার টাকা আছে, তাঁহাদের পক্ষে লাভের আশায় নূতন কোম্পানির অংশ ক্রয় করা যুক্তিযুক্ত নহে। কোম্পানি গঠন করার পূর্ব্বেই যে আনুমানিক লাভের তালিকা দেওয়া হয়, তাহা অনেক স্থলেই বিশ্বাসযোগ্য নহে, কারণ কোন কোম্পানিই লোকসানের তালিকা দেয় না, অথচ বহু কোম্পানির লোকসান হয়। ব্যবসায় মাত্রেই পূর্ব্বে লাভ লোকসান ঠিক রকমে বুঝা যায় না। অনেক স্থলেই পূর্ব্বের হিসাব মত লাভ লোকসান হয় না। সারা বৎসর ব্যবসায় করিয়া খরিদ বিক্রয় দেখিয়াও নিকাশ না হওয়া পর্য্যন্ত ঠিক লাভ লোকসান ঠিক করা যায় না, অনেক তফাৎ হয়।

বিশেষ দ্রষ্টব্য।—অংশ খরিদ করিবার সময় নিম্নলিখিত বিষয়গুলি বিশেষরূপে দেখা আবশ্যক:—ম্যানেজিং ডাইরেক্টর সৎলোক কি না? তাঁহার সাধারণ ব্যবসায়ে এবং যে ব্যবসায় করিতেছেন তাহাতে অভিজ্ঞতা আছে কি না? তিনি নিজে বেশী পরিমাণ অংশ নগদ মূল্যে কিনিয়াছেন কি না? তাঁহার কাজ দেখিবার অবসর ও

আগ্রহ আছে কি না? তিনি স্বদল-পোষক কি না? এবং ডাইরেক্টরগণ বে-আন্দাজী কাজ করেন কি না?

যে কোম্পানির ডাইরেক্টরদের সঙ্গে পরিচয় নাই বা তাহাদের সুখ্যাতি জানা নাই সেই কোম্পানির অংশ খরিদ করা উচিত নহে। যেখানে যাওয়ার সম্ভাবনা নাই অর্থাৎ নিজে অবস্থা দেখিবার সম্ভাবনা নাই তেমন দূরদেশের ব্যবসায়ের অংশ খরিদ করা কখনই উচিত নহে। আর যে কোম্পানির অংশ দালাল দিয়া বিক্রয় করা হয় তাহার সম্ভ্রম কম। সম্ভ্রান্ত কোম্পানির অংশ ঘরে বসিয়া দালালি না দিয়া বিক্রয় হয়, তবে বঙ্গদেশে তাহার সংখ্যা খুব কম, বোম্বাইতে এই রকম কোম্পানি অনেক হয়।

(ঘ) গুরুতা ব্যবসায়।

গুরুতা ব্যবসায় (তান্ত্রিক)।—অনেক সাধু নিজেদের জপ তপের ক্ষতি হয় বলিয়া শিষ্য নিতেই অনিচ্ছুক। পরোপকার ব্রতী সাধুগণ শিষ্য নিয়া থাকেন, কিন্তু অল্প সংখ্যক নেন, তাহাও শিষ্যকে কিছুকাল পরীক্ষা দ্বারা মনোনীত হইলে নিয়া থাকেন। কারণ শিষ্যের কুকার্য্যের জন্য গুরুকে দায়ী হইতে হয়। শিষ্যদের ধর্ম্মোন্নতির জন্য গুরুকে সর্ব্বদা চিন্তা ও চেষ্টা করিতে হয়। তাঁহাদের পক্ষে ইহা ব্যবসায় অর্থাৎ জীবিকার উপায় নহে।

তন্ত্রসারে শিষ্য-লক্ষণ প্রসঙ্গে কথিত আছে :—

"গুরুতা শিষ্যতা বাপি তয়োর্ব্বৎসরবাসতঃ ॥" ৩৪ ॥

তথা চোক্তং সারসংগ্রহে :—

"সদ্‌গুরুঃ স্বাশ্রিতং শিষ্যং বর্ষমেকং পরীক্ষয়েৎ ॥" ৩৫

"রাজ্ঞি চামাত্যজো দোষঃ পত্নীপাপং স্বভর্ত্তরি।
তথা শিষ্যার্জ্জিতং পাপং গুরুঃ প্রাপ্নোতি নিশ্চিতম্ ॥" ৩৭ ॥

"বর্ষৈকেণ ভবেদ্ যোগ্যো বিপ্রো গুণসমন্বিতঃ।
বর্ষদ্বয়েন রাজন্যো বৈশ্যস্তু বৎসরৈ স্ত্রিভিঃ
চতুর্ভি র্ব্বৎসরৈঃ শূদ্রঃ কথিতা শিষ্যযোগ্যতা।" ৩৮

অনুবাদ :—গুরু বা শিষ্য করিতে হইলে এক বৎসর পর্য্যন্ত গুরু ও শিষ্য একত্রে বাস করিয়া উভয়ের স্বভাবাদি নির্ণয় করতঃ স্ব স্ব অভিমত হইলে গুরু বা শিষ্য করিবে। ৩৪। এই বিষয়ে সারসংগ্রহকার বলিয়াছেন, কোন ব্যক্তিকে শিষ্য করিতে হইলে গুরু তাহাকে এক বৎসর পর্য্যন্ত আপন সাক্ষাতে রাখিয়া তাহার দোষগুণ পরীক্ষা করিবেন। ৩৫। সারসংগ্রহে বলিয়াছেন, মন্ত্রীর পাপ রাজাতে, স্ত্রীকৃত পাপ স্বভর্ত্তাতে, এবং শিষ্যার্জ্জিত পাপ গুরুতে সংক্রান্ত হয়, অতএব গুরু শিষ্যের স্বভাবাদি না জানিয়া শিষ্য করিবেন না। ৩৭। গুণবান্ ব্রাহ্মণ এক বৎসর, ক্ষত্রিয় দুই বৎসর, বৈশ্য তিন বৎসর ও শূদ্র চারি বৎসর গুরুর সহবাসে শিষ্য হইবার যোগ্যতা প্রাপ্ত হয়। ৩৮।

"গুরুগীতা"তে লিখিয়াছেন যে "গুরুবদ্‌গুরুপুত্রেষু।" কিন্তু সর্ব্বদা সৎলোকের ঔরসে অসৎ, পণ্ডিতের ঔরসে মূর্খ জন্মগ্রহণ করিতেছে। এত পরীক্ষা করিয়া গুরু করিতে হইবে কিন্তু গুরুপুত্র ও তৎসুতাদি সম্বন্ধে কোনও পরীক্ষার ব্যবস্থা নাই; সুতরাং ইহা বিশ্বাসযোগ্য নহে। "গুরুগীতা" প্রামাণিক গ্রন্থ কি না ইহাও ভাল রকম দেখা আবশ্যক। ইহা প্রামাণিক গ্রন্থ হইলেও যুক্তিহীন কথা এখনকার দিনে কেহ বিশ্বাস করিবে না।

যে বংশগতগুরু শিষ্যের জ্ঞানোন্নতি সম্বন্ধে ভাবে না ও কিছু করে না, শুধু বার্ষিক আদায় করিয়া সুখে স্বচ্ছন্দে স্বীয় পরিবার প্রতিপালন করে এবং মধ্যে মধ্যে নিজের সাময়িক অভাব, পিতৃ মাতৃ শ্রাদ্ধ ও পুত্র কন্যার বিবাহ ইত্যাদি জানাইয়া অতিরিক্ত অর্থ আদায় করে এবং শিষ্য-সংখ্যা বৃদ্ধির চেষ্টা করে তাহারা গুরু নামের অযোগ্য। তাহারা ধর্ম্মের

নাম দিয়া ব্যবসায় করে ও শিষ্যদিগকে গরু ছাগলের মত ভাগ করিয়া নেয়। কোন কোন গুরু চরিত্রদোষদুষ্ট এবং মূর্খ হওয়ায় বিদ্বান্ শিষ্যেরা তাহাদের নিকট মন্ত্র গ্রহণ করিতে প্রস্তুত নহেন। কিন্তু এই সকল দোষ সত্ত্বেও অনেক সময় শিষ্যের পৈতৃক গুরু পরিবর্ত্তন সুবিধাজনক হয় না। কারণ নূতন সৎগুরু পাওয়া ও চিনিয়া নেওয়া বড় শক্ত। যে সাধু শিষ্য করেন না তাঁহার পরামর্শ মতে গুরু করা উচিত। আমার ব্যবসায়ের চতুর্থ বিপদের সময় আমি বিজয়কৃষ্ণ গোস্বামীর নিকট মন্ত্র নিতে গিয়াছিলাম। কিন্তু কুলগুরু হইতে মন্ত্র নেওয়া হয় নাই বলিয়া তিনি মন্ত্র দিলেন না।

রামকৃষ্ণ মঠের একজন সাধুর নিকট শুনিয়াছি যে পরমহংস দেবের স্ত্রীও কুলগুরুর মন্ত্রের আবশ্যকতা সম্বন্ধে উপদেশ দিতেন। কিন্তু আমি ইহা বুঝিতে পারি না।

নূতন রকম গুরু ;—যাঁহারা পৈতৃক গুরুর নানাপ্রকার দোষ থাকা হেতু তাঁহাকে পরিত্যাগ করেন, তাঁহাদের কেহ কেহ আজকাল যে নূতন রকম গুরুর আবির্ভাব হইয়াছে তাঁহাদের শিষ্য হন। এই ব্যবসায়টাও বেশ চলিতেছে, সম্ভ্রম, প্রতিপত্তি, ভোগ এবং লাভও বেশ। এই ব্যবসায়ে বেশী অসততা বা জাল জুয়াচুরি করিতে হয় না, সংস্কৃত শাস্ত্রে ভাল অধিকার থাকিলে উত্তম, সামান্য অধিকার থাকিলেও কোন প্রকার চলে; হঠযোগ জানিলে ও গীতা ভাল রকম পড়া ও অভ্যস্ত থাকিলে সুবিধা; সেই সঙ্গে ইংরাজি জানিলে বিশেষ সুবিধা। সংস্কৃতে এম্-এ হইলে আরও ভাল হয়। পোষাক, নামকরণ, আহার ও ভাষা ইত্যাদি সন্ন্যাসীদের মত করিতে হয়। হরিদ্বার, হৃষীকেশ বা বদরিকাশ্রমের কোনও সন্ন্যাসীকে গুরু করিতে হয়। টাকা কড়ি চাহিতে হয় না। বিশেষ ভক্তদের নিকটে পাথেয় বলিয়া কিছু কিছু নিতে হয়, তাহাতেই যথেষ্ট লাভ হয়।

পূর্ব্বে শিষ্যদের গুরু খুঁজিয়া নিতে হইত এবং বহু ভ্রমণ ও অন্বেষণের পর গুরু মিলিত। এখন ইঙ্গিত মাত্রেই অনেক গুরু পাওয়া যায়; কিন্তু শিক্ষক খুঁজিলে আগে বেতনের বন্দোবস্ত করিতে হয়। পূর্ব্বে শিক্ষকই গুরু ছিলেন।

গুরুগীতাতে যে গুরুর মাহাত্ম্য লেখা আছে তাহাতে ফু-দেওয়া গুরুর কথা কখনও লেখা নাই। কারণ এত অল্প পরিশ্রমে এত অধিক লাভের ব্যবস্থা অসম্ভব। গুরুর মন্ত্র পাওয়া মাত্র শিষ্যের উদ্ধার হইতে শুনা যায়, কিন্তু সেই রকম সিদ্ধমন্ত্র-গুরু ত এখন দেখা যায় না।

শিষ্যেরা গুরুর নিকটে যেমন আভূমি প্রণত হয়, পিতামাতার নিকটে তেমন হয় না। কিন্তু এখনকার অধিকাংশ গুরুই পিতামাতার মত সম্মানার্হ নহেন।

বৈদিক গুরু।—গুরু এবং শিষ্য উভয়কেই উভয়ের মৃত-অশৌচ গ্রহণ করিতে হয়, এবং উভয়েই উভয়ের ধনাধিকারী হয়। তান্ত্রিক গুরু ও শিষ্যের সেই বিধি নাই। সুতরাং বৈদিক গুরু অধিক সম্মানার্হ।

বাঙ্গালা ব্যতীত ভারতবর্ষের অনেক স্থানে ব্রাহ্মণের তান্ত্রিক গুরু নাই, উপনয়নগুরুই গুরু। উপনয়নের পর সকল পূজাই করিবার অধিকার হয়, সেই স্থলে তান্ত্রিক কুলগুরুর আবশ্যকতা থাকে না। যদি কেহ তান্ত্রিক মন্ত্র গ্রহণ করিতে ইচ্ছা করেন তবে মাতার নিকট নিলেই আর পোষ্য গুরু করিবার আবশ্যকতা থাকে না। গুরুতাব্যবসায়ীগণ নিজেরা এরূপই করিয়া থাকেন; কিন্তু শিষ্যদিগকে এই পরামর্শ দিলে তাঁহাদের নিতান্ত ক্ষতি হয় বলিয়া সেই উপদেশ দেন না।

পিতার গুরু বা গুরুবংশ হইতে মন্ত্র নেওয়ার আবশ্যকতার বিধি কোন গ্রন্থে পাওয়া যাইতেছে না।

যাহার নিকট হইতে কিছু শিক্ষা করা যায় তাঁহাকেই গুরু বলা হয়। দত্তাত্রেয় মুনির ২৮ জন গুরু ছিলেন।

গুরু না করিলে চলে কি না ইহাই চিন্তা করা উচিত।

৭। ব্যবসায় পরিচালন।

(ক) ব্যবসায় আরম্ভ।

ব্রাহ্মণের ছেলের লেখাপড়া বা কোন ব্যবসায় জানা না থাকিলে দূরদেশে যাইয়া দোকানের নিম্নকার্য্য বা পাচকতা করিয়া অর্থ হইলে ছোট ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত। ভদ্র কায়স্থের ছেলের লেখাপড়া বা কোন ব্যবসায় জানা না থাকিলে দূরদেশে যাইয়া দোকানের নিম্নকার্য্য বা কায়স্থাদির বাড়ীতে রান্না বা ভৃত্যের কার্য্য করিয়া অর্থ হইলে ছোট ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত। তার পর অর্থ হইলে সকলেই সম্ভ্রম করিবে।

সময়—কোন ব্যবসায় করিবার প্রস্তাব হইলেই তৎক্ষণাৎ ব্যবসায় আরম্ভ না করিয়া, এক বৎসর কি অন্ততঃ ছয়মাস এই ব্যবসায়ের দোষগুণ সুবিধা অসুবিধা অনুসন্ধান করিয়া, তারপর যে ব্যবসায় সুবিধাজনক বোধ হয় সেই ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত।

ব্যবসায় জানা না থাকিলে এবং বয়স বেশী হইলে চাকুরি ছাড়িয়া ব্যবসায় করা উচিত নহে। শাস্ত্রে আছে, "যো ধ্রুবাণি পরিত্যজ্য অধ্রুবাণি নিষেবতে। ধ্রুবাণি তস্য নশ্যন্তি অধ্রুবং নষ্টমেব হি॥" তবে বয়স অল্প থাকিলে এবং বৈশ্যোচিত গুণের শ্রেষ্ঠ বা প্রয়োজনীয় গুণগুলি থাকিলে চাকুরির সঙ্গে সঙ্গে ক্রমশঃ ব্যবসায় আরম্ভ করা যাইতে পারে। কিন্তু চাকুরির সঙ্গে সঙ্গে নিজে ব্যবসায় করিবার সময় ও সুবিধা থাকা আবশ্যক অথবা সৎ ও কর্ম্মঠ আত্মীয় বা কর্ম্মচারী পাওয়া আবশ্যক। কিন্তু ইহা বড় দুর্ঘট।

বয়স।—যত অল্পবয়সে ব্যবসায় শিক্ষা ও ব্যবসায় আরম্ভ করা যায় ততই ভাল। ব্যবসায়ী লোকের ছেলেরা বাল্যকাল হইতে অজ্ঞাতভাবে ব্যবসায় শিখে বলিয়া ভাল ব্যবসায়ী হয়। ২০ বৎসর, ঊর্দ্ধপক্ষে ২৫ বৎসর বয়সের মধ্যে ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত; পূর্ব্বে বিশেষরূপে পরিশ্রম অভ্যাস না করিলে পরে ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া কৃতকার্য্য হওয়া শক্ত কথা।

অনেকে ৪০।৫০ বৎসর বয়সে চাকুরির প্রতি বিরক্ত হইয়া বা কর্ম্মচ্যুত হইয়া ব্যবসায় করিতে ইচ্ছা করেন। অধ্যবসায় খুব বেশী থাকিলে কৃতকার্য্য হইতে পারেন, নতুবা অকৃতকার্য্য হওয়ার সম্ভাবনাই বেশী।

অবিবাহিত জীবন।—অর্থোপার্জ্জন করিবার পূর্ব্বে বিবাহ করা নিতান্তই অযৌক্তিক, কারণ নিজকে বহন করিবার শক্তি হওয়ার পূর্ব্বে ভার্য্যাগ্রহণ নিতান্তই অন্যায় এবং অদূরদর্শিতার কার্য্য। বালকদিগকে বাল্যকালে বিবাহ দিলে বিবাহ-ভারে এত নত হইয়া থাকে যে, তাহারা আর সাংসারিক কোন বিষয়ে উন্নতি করিতে পারে না। অবিবাহিত থাকিলে যে ভাবে থাকে, যেখানে যায় কোন চিন্তা থাকে না; অল্প আয়ে চলে, সুতরাং অল্প মূলধনে ব্যবসায় আরম্ভ করা যায়।

বিবাহিত লোকের পক্ষে ব্যবসায় আরম্ভ বা কোন রকম ঝুঁকির কাজ করা অন্যায়; কারণ লোকসান হইলে নিজের ভরণ পোষণ নিয়াই ব্যস্ত, তাহার উপর আবার ভার্য্যা।

অন্য ব্যবসায় :—যে ব্যক্তি পৈত্রিক জমিদারী বা প্রতিষ্ঠিত ব্যবসায় সুশাসন করিতে বা পরিচালন করিতে পারে না, কর্ম্মচারী কর্ত্তৃক প্রতারিত হয়, তাহার পক্ষে অন্য নূতন ব্যবসায় করিয়া লাভ করা অসম্ভব।

বরাদ্দ :—যথাসম্ভব বরাদ্দ (estimate) করিয়া ব্যবসায় করিবে, যদিও ব্যবসায়ের ঠিক বরাদ্দ হওয়া অসম্ভব।

ব্যবসায়ের আকার :—ব্যবসায় যত ছোট ভাবে আরম্ভ করা যায়, ততই লোকসানের আশঙ্কা কম, কিন্তু ছোট রকম ব্যবসায়ে অনেক সময় খরচ পোষায় না। অতএব এমন ছোটভাবে আরম্ভ করিবে, যেন খরচ পোষায়, লাভ কম হউক ক্ষতি নাই। বিনা লোকসানে চলিয়া গেলে, তাহার পর ক্রমশঃ লাভ বৃদ্ধির চেষ্টা করা অপেক্ষাকৃত সহজ ও কর্ত্তব্য।

নূতন দোকান :—নূতন দোকানে অনেক সময় মন্দ, ধেরো এবং চোর গ্রাহক জুটে।

পুরাতন দোকান খরিদ :—প্রথমে দোকান খুলিবার সময় পুরাতন দোকান কিনিতে পাওয়া যায় কি না দেখিবে। পুরাতন দোকান পাইলে দরে যেমন কিছু সুবিধা হইবে তেমন অবিক্রেয় জিনিষ কতক ঘাড়ে করিতে হইবে, তাহাতে লাভ অধিক না হইতে পারে, কিন্তু স্থাপনের পরিশ্রম করিতে হইবে না, সময় নষ্ট হইবে না, গ্রাহক কতক পাইবে এবং দোকান খুলিয়াই বিক্রয় করিতে পারিবে। দোকান কিনিবার সময় অবস্থামত সুনামের (good will) মূল্যও দিতে পার। সুনামের দরুণ দোকানের দাম বাড়ে।

সুনামের (Good will) কারণ :—(১) সততা, (২) সময়ানুবর্ত্তিতা, (৩) ভাল জিনিষ প্রস্তুত করণ, (৪) লাভের হার কম।

পুরাতন দোকান খরিদের সময় ব্যবহারের জিনিষগুলি বর্ত্তমান সময়ে বেচিতে গেলে যে দরে পাইকারী বিক্রীত হইতে পারে, সেই দর ধরিবে। খরিদ্দারের হাতে যে দরে বিক্রয় হইবে, সেই দর ধরিবে না। কারণ খুচরা বিক্রয় করিতে ঘরভাড়া, কর্ম্মচারীর বেতন প্রভৃতি অনেক লাগিবে। আর ২।৪ বৎসর পরে যদি বেশী মূল্যে বিক্রয়ের সম্ভাবনা থাকে, তবে সেই দরও ধরা উচিত নয়, কারণ সুদে লোকসান হইয়া যাইবে।

পুরাতন কারখানা ;—কারখানা করিতে হইলে পুরাতন কারখানা পাইতে বিশেষ চেষ্টা করিবে। কারণ কারখানা স্থাপন করিতে পরিশ্রম বেশী, তাহা হইতে রক্ষা পাইবে। প্রতিযোগিতা কম বলিয়া খরিদ মূল্যের অপেক্ষাকৃত অনেক কম মূল্যে কিনিতে পারিবে, কিন্তু কলগুলি ভাল অবস্থায় আছে কিনা, ও মেরামত করিলে তদ্দ্বারা ভালরূপ কাজ করা যাইবে কিনা, ইহা দেখিয়া নিতে হইবে। নিজের অভিজ্ঞতা না থাকিলে ইহাতে ঠকিবার সম্ভাবনা বেশী। কলগুলির নূতন সুবিধাজনক কোনরূপ আবিষ্কার হইয়াছে কিনা তাহাও জানিয়া নিতে হইবে।

প্রসার ;—ব্যবসায়ের প্রসার প্রথম আপন ও বিশেষ পরিচিত লোকের মধ্যেই হইয়া থাকে। ইংরাজীতে আছে "Charity begins at home" অর্থাৎ স্বগৃহে বদান্যতা আরম্ভ হয়। শুধু তাহা নহে, সকল বিষয়ই অপনাআপনির মধ্যে প্রথম আরম্ভ হইয়া থাকে।

সাহায্য ;—আরম্ভের সময় সাহায্য পাইলে ব্যবসায় সহজে দাঁড়াইতে পারে। যথা—বিনাভাড়ায় বা অল্প ভাড়ায় ঘর, বিনাসুদে বা অল্পসুদে টাকা, পরিচিত গ্রাহক ইত্যাদি। কিন্তু চিরকাল

সাহায্য না পাইলে যাহাদের ব্যবসায় চলে না তাহাদের ব্যবসায় না করাই উচিত।

পাইকারী ব্যবসায়।—খুচরা ব্যবসায় করিয়া যথেষ্ট অর্থ সংগ্রহ হইলে এবং পরিশ্রম কমাইতে ইচ্ছা করিলে সেই জিনিষেরই পাইকারী কাজ করা উচিত। পাইকারী ব্যবসায়ে মূলধনের তুলনায় কর্ম্মচারী কম লাগে, হাঙ্গামা কম, লাভের হারও কম। কিন্তু বিক্রয় বেশী হইলে লাভ বেশী হয়।

(খ) অধ্যক্ষ (ম্যানেজার)

অধ্যক্ষ।—অধ্যক্ষ স্বত্বাধিকারী, শূন্যবখরাদার বা বেতনভোগী হইতে পারে। তিনি যাহাই হউন তিনি স্বত্বাধিকারীভাবেই কার্য্য করিবেন সুতরাং তিনি কর্ম্মচারী মধ্যে গণ্য না হওয়াই উচিত।

শূন্য বখরাদার নিয়োগ।—মালিক নিজে ব্যবসায় জানিলে এবং নিজে উপস্থিত থাকিয়া কার্য্য করিলে শূন্যবখরাদার অধ্যক্ষ নেওয়ার তেমন প্রয়োজন নাই; নিলেও বখরার হার কম দিলে চলে। কিন্তু মালিক ব্যবসায় ভাল না জানিলে বা উপস্থিত থাকিয়া কার্য্য না করিলে বেশী হারে বখরা দিয়া শূন্যবখরাদার অধ্যক্ষ নেওয়া নিতান্ত আবশ্যক।

ব্যবসায়ের পুরাতন কর্ম্মচারীর মধ্য হইতে শূন্য বখরা দিয়া অধ্যক্ষ নিযুক্ত করা নিরাপদ। বাহির হইতে, নূতন লোক নিযুক্ত করিয়া শূন্য বখরা দেওয়া নিরাপদ নহে।

অধ্যক্ষ প্রবীণ লোক হইলে ভাল হয়। বৃদ্ধদের মুখে শুনিয়াছি স্ত্রীনায়ক, বহুনায়ক বা শিশুনায়ক হইলে কোন কার্য্যই ভালরূপ চলেনা।

অধ্যক্ষ নিজে না খাটিয়া কর্ম্মচারীদিগকে অধিক খাটাইতে পারে না। তবে চতুর অধ্যক্ষ নিজে অল্প খাটিয়া কর্ম্মচারীদিগকে অধিক খাটাইতে

পারে। ব্যবসায় কর্ম্মে আপদ ও বিশৃঙ্খলা মধ্যে মধ্যে হইয়াই থাকে। তখন ভাল অধ্যক্ষ আপদ ও বিশৃঙ্খলার প্রতিকার করে। মধ্যম অধ্যক্ষ আপদ ও বিশৃঙ্খলার কারণ দেখায়। নিকৃষ্ট অধ্যক্ষ কারণ দেখায় না, জিজ্ঞাসা করিলে সত্যমিথ্যা কতকগুলি কারণ বলে, সে নিজেও সব কারণ বুঝে না।

কর্ত্তব্য ;—অধ্যক্ষের প্রধান কর্ত্তব্য প্রত্যেক কর্ম্মচারীর কার্য্য ও চরিত্র সম্বন্ধে সর্ব্বদা পর্য্যবেক্ষণ করা ও তদনুসারে তাহাদের উন্নতি ও অবনতি করা এবং প্রয়োজন হইলে পদচ্যুত করা। উত্তম অধ্যক্ষের অধীনে বহুকাল অলস অকর্ম্মণ্য ও অসৎ কর্ম্মচারী থাকিতে পারে না। কার্য্য-প্রণালী যাহাতে সহজ হয় এবং কাহার হস্তে কোন্ কার্য্য দিলে ভাল হয় তাহার উপায় উদ্ভাবন করাও অধ্যক্ষের কর্ত্তব্য। অধ্যক্ষ কড়া মেজাজের লোক হওয়া নিতান্ত আবশ্যক। অধ্যক্ষের যাবতীয় কাজ ভালরূপে জানা থাকিলেত কথাই নাই, অন্ততঃ সকল বিভাগের কাজই সাধারণ রকম জানা আবশ্যক, হিসাবের কার্য্য জানা বিশেষ আবশ্যক। আর তৎপরতার সহিত কার্য্য করা ও অধীনস্থ কোন কর্ম্মচারী কোন কার্য্য মুলতবী না রাখে তাহা দেখাও কর্ত্তব্য।

অধ্যক্ষ বড় কার্য্যগুলি উপযুক্ত লোকের হাতে ভার দিয়া করাইবে, কিন্তু শেষ সময় একবার নিজে দেখিয়া দিবে, নতুবা ভ্রম ও ত্রুটি থাকিতে পারে।

মধ্যে মধ্যে কর্ম্মচারীদের বড় হইতে ক্ষুদ্রতম কাজ ও কাজের স্থান-গুলি পরিদর্শন করিতে হয়। কর্ম্মচারীদের টেবিলের দেরাজগুলি বৎসরে ২।১ বার দেখিতে হয়। নতুবা তাহারা উহা আবর্জ্জনা দিয়া ভরিয়া রাখে সুতরাং প্রয়োজনীয় কাগজ খুঁজিয়া বাহির করিতে সময় লাগে।

দোকানে আসিয়াই অধ্যক্ষের কর্ত্তব্য সমস্ত বিভাগ একবার পরিদর্শন করিয়া আসা। বুদ্ধিমান অধ্যক্ষের এই একবার মাত্র চোখের দেখাতেই অনেক গলদ বাহির হইয়া পড়ে।

চিন্তা :—রাত্রিতে সমস্ত শক্ত কর্ত্তব্যকার্য্যের উপায় সমাধান করিতে হয়। প্রত্যুষে উঠিয়া সেই সব সম্পন্ন করিবার ব্যবস্থা করিতে হয়। যাহার মেধা কম তাহার পক্ষে মধ্যরাত্রে উঠিয়া লিখিয়া রাখিতে হয়। রাত্রিতে যে চিন্তা না করে সে ভাল অধ্যক্ষ হইতে পারে না। প্রত্যুষে পড়া যেমন শীঘ্র মুখস্থ হয় তেমন অন্য কার্য্যও শীঘ্র করা যায়। প্রত্যুষে শয্যাত্যাগ করা অধ্যক্ষের গুণ।

কার্য্যকৌশল :—যে অধ্যক্ষ মন্দা অর্থাৎ কম বিক্রয়ের সময় কর্ম্মচারীদিগকে পূর্ণমাত্রায় খাটাইতে পারে অর্থাৎ ভবিষ্যতের আবশ্যক কার্য্য করাইয়া রাখিতে পারে এবং সর্ব্বদা কার্য্য পরিদর্শন করে তিনিই কর্ম্মঠ অধ্যক্ষ।

ময়লা পরিষ্কার করার কার্য্য ঘৃণিত বলিয়া মেথর ব্যতীত অন্যে করিতে চাহে না। জেলখানায় যাহাকে যে কার্য্যের জন্য হুকুম দেওয়া হয় সে-ই সেই কার্য্য করিতে বাধ্য। কিন্তু সেইখানে মেথরের কার্য্য করিলে কম খাটিতে হয় এবং আরও কতক সুবিধা পাওয়া যায় বলিয়া অনেক কয়েদি ইহাই আগ্রহ করিয়া করে। ইহাই জেলবিভাগের সুকৌশল। অধ্যক্ষের সর্ব্বদা দৃষ্টি রাখিতে হইবে যেন কর্ম্মচারীদিগকে যথাসাধ্য সন্তুষ্ট রাখিয়া কার্য্য করান হয়।

সৎ অধ্যক্ষ :—সৎ অধ্যক্ষ অন্য দেশের, অন্য জাতির অন্য মতের এমন কি শত্রুপক্ষের কর্ম্মচারীদিগকেও ভাল ও সমান ব্যবহার করিয়া নিয়মমত খাটাইতে পারে। অসৎ অধ্যক্ষ কার্য্যে নিযুক্ত হইয়াই কতক কর্ম্মচারীকে অন্যায় রকম সুবিধা দিয়া আপন ও অন্য কর্ম্মচারীদিগকে অসুবিধায় ফেলিয়া শত্রু করিয়া ফেলে, সুতরাং তাহাদের দ্বারা কার্য্য ভালরকম করান যায় না।

স্বাক্ষর :—অধ্যক্ষকে পত্র, আদেশ ও হিসাবাদি সম্বন্ধে সকল কাগজ ভালরকম পড়িয়া সহি করিতে হয়। কারণ তিনি সকল কার্য্যের

জন্য দায়ী। ইহা শক্ত কার্য্য। যিনি যত ভাল রকম পড়িয়া সহি করিবেন তিনিই তত ভাল ম্যানেজার হইবেন। দেখিয়াছি সময় সময় ২।৩ জন কর্ম্মচারীর সহি করা কাগজেও ভুল থাকে তাহাতে বুঝা যায় সকলেই না পড়িয়া সহি করিয়াছেন। না পড়িয়া সহি করিয়া অনেকেই অত্যন্ত ক্ষতিগ্রস্ত হইয়া থাকেন।

উপস্থিতি ;—কার্য্যের সময় অধ্যক্ষের কর্ম্মস্থানে উপস্থিত থাকা নিতান্ত আবশ্যক। কার্য্যবশতঃ বাহিরে যাওয়া বিশেষ আবশ্যক হইলে যাইতেই হইবে, কিন্তু যত কম সময় বাহিরে থাকা যায় তাহার চেষ্টা করা উচিত। আর সর্ব্বদাই যাহার বাহিরে যাইয়া কাজ করিতে হয়, তাহারও নির্দ্দিষ্ট সময় কার্য্যস্থানে উপস্থিত থাকা আবশ্যক, যেন লোক আসিয়া তাহার সঙ্গে কথা কহিতে পারে।

চাকর খাটান ;—চাকর খাটান আবশ্যক এবং চাকর অভাবে কার্য্য নিজে করিবার অভ্যাস রাখাও আবশ্যক।

(ক) প্রবাদ আছে লক্ষ্ণৌ যখন ইংরাজের অধিকারে আসে, সেই সময় নবাবের জুতা উল্টান ছিল, সোজা করিয়া পরাইয়া দেওয়ার লোক না থাকায় নবাব সাহেব জুতা পরিতে পারেন নাই, তাই যুদ্ধ করিতে পারেন নাই, কাজেই যুদ্ধে হারিলেন।

(খ) বরিশাল জেলার কোন জমিদার নায়েব নিযুক্ত করিবার জন্য পরীক্ষা করিতেছিলেন। উক্ত নায়েবের একটা বাক্স অন্য টেবিল হইতে আনা আবশ্যক হইয়াছিল। পেয়াদা উপস্থিত থাকা সত্ত্বেও তিনি নিজে উঠিয়া গিয়া বাক্স আনিয়াছিলেন বলিয়া তাঁহার চাকুরি হইল না। সুতরাং অবস্থাভেদে, চাকর থাকিলেও অনেক সময় নিজে কাজ করিতে হয় আবার চাকরদ্বারা কাজ করাইতেও হয়।

অধীনতা ;—সংসারে লোক যত বড় ব্যবসায় বা সাংসারিক উন্নতি করিতে চাহে তাহাকে ততই অধিক পরাধীন হইতে হয় অর্থাৎ অনেক লোকের সাহায্য নিতে হয় ও অনেককে সন্তুষ্ট রাখিতে হয়।

আদেশ :—শুধু আদেশ করা অধ্যক্ষের কার্য্য নহে। আদেশ দিয়া কার্য্য সম্পন্ন করানই তাহার কাজ। অধ্যক্ষ যে কার্য্য করিতে অপমানজনক বা অস্বাস্থ্যকর মনে করে সেই কার্য্য করিবার জন্য অধীনস্থ কর্ম্মচারীকে আদেশ দেওয়া উচিত নহে। তবে যদি তাহাকে সেই কার্য্যের জন্যই রাখা হইয়া থাকে, তবে আদেশ দিতেই হইবে।

(গ) কার্য্য প্রণালী।

কার্য্যস্রোত অলক্ষিতভাবে কার্য্যপ্রণালীকে সোজা করিয়া দেয় অর্থাৎ কার্য্যাধিক্যস্থলে নিজ হইতেই সহজে কার্য্য করিবার প্রণালী উদ্ভাবিত হইয়া যায়। কিন্তু উদ্ভাবিত প্রণালী কার্য্যে প্রবর্ত্তিত না করিলে কার্য্যস্রোত বাধাপ্রাপ্ত হয় এবং উন্নতির পথ ক্রমশঃ রুদ্ধ হয়।

করা ও করান :—কার্য্য নিজে করা সহজ, অন্যকে হুকুম দিয়া করান কঠিন, এই জন্যই যে কার্য্য করে তাহার বেতন কম, যে করায় তাহার বেতন বেশী। নিজে কাজ করিলে অনেক সময় কাজ ভাল হয়, কিন্তু বড় ব্যবসায় করিতে হইলে অন্য লোকের সাহায্য নিতেই হইবে। ছোট ব্যবসায়ে কাজ নিজে যত বেশী করা যায় ততই ভাল। বড় ব্যবসায়ের কাজ নিজে না করিয়া হুকুম দিয়া যত করান যায় ততই ভাল। অধ্যক্ষের হাতে নিয়মিত কার্য্য কম রাখিলে পর্য্যবেক্ষণ ও উন্নতির চিন্তা করিতে পারিবে। বড় নিমন্ত্রণের বাটীতে গৃহিণী যদি নিজে রাঁধিতে যান, তবে নিমন্ত্রিত লোকদিগের আদর অভ্যর্থনা ও উপযুক্তরূপে খাওয়া হয় না। বড় দোকানের ম্যানেজার যদি বিক্রয় প্রভৃতি দৈনিক কার্য্যে ব্যাপৃত থাকেন, তবে দোকানের উন্নতি সম্বন্ধীয় চিন্তা, অভিযোগ শ্রবণ, এবং শৃঙ্খলা প্রভৃতি কার্য্য ভালরূপে হইতে পারে না। ঐ সকল কার্য্য করিয়া যে সময় থাকে, ঐ সময় বিক্রয় প্রভৃতির কার্য্য করা উচিত। বিক্রয় প্রভৃতির কার্য্যের ভার অন্য কর্ম্মচারীর হাতে থাকা উচিত। কিন্তু সর্ব্বদা একজনের

উপর থাকিলে এবং সেই লোক খুব সৎ না হইলে অনেক অনিষ্টের সম্ভাবনা।

ভাল রকম করা।—সকল কার্য্যই সাধারণ ভাবে করিলে সহজে করা যায় এবং অনেকেই করিতে পারে। কিন্তু ভাল রকম করিতে হইলে অনেকেই পারে না। যিনি পারেন, তাঁহাকেও অনেক চিন্তা ও পরিশ্রম করিতে হয়; অনেক বাধা বিঘ্ন অতিক্রম করিতে হয়; বহু অর্থ আবশ্যক হয়।

নূতন ও পুরাতন কার্য্য।—নূতন কাজ সহজ হইলেও শক্ত হয়। কিন্তু অভ্যস্ত হইলে শক্ত কাজও সহজ হয়। Habit is the second nature. নূতন কাজ করাইতে হইলে নিজ তত্ত্বাবধানে বা বেশী বেতনের কর্ম্মচারীর তত্ত্বাবধানে করাইতে হয়।

কার্য্যশৃঙ্খলা।—

ষ্টোরকিপারের কতকগুলি কর্ত্তব্য কার্য্য :—

অনাবশ্যক দ্রব্য।—অনাবশ্যক দ্রব্যগুলি বিক্রয় করিয়া ফেলিতে হয়, নতুবা দান করিতে হয়, তাহাও না পারিলে রাস্তায় ফেলিয়া দিতে হয়। তাহা না করিলে অনাবশ্যক দ্রব্যে ঘর ভরিয়া যায় ও আবশ্যক দ্রব্য রাখিবার স্থান কমিয়া যায় সুতরাং দরকারের সময় খুঁজিয়া পাওয়া যায় না।

সাজান।—সাজান কাজটি শক্ত, যাহার মাথা পরিষ্কার সে সহজে ভাল রকম সাজাইতে পারে। যতবার দ্রব্যাদি সাজাইবে এবং যত ব্যবহার করিতে থাকিবে ততই পূর্ব্বের সাজানের দোষ বাহির হইয়া পড়িবে। কোন কোন ঘর আমি ১০।১৫ বার নূতনরূপে সাজাইয়াছি, তাহাতে কার্য্যের অনেক সুবিধা হইয়াছে। ইহাতে মুটেরা পুনঃ পুনঃ পারিশ্রমিক পাইয়া আমাকে নির্ব্বোধ ও পাগল বলিয়াছে।

(ক) প্রয়োজন মত বেশী জিনিষ অল্প স্থানে ধরান এবং অল্প জিনিষ দ্বারা অধিক স্থান ভরান আবশ্যক হয়।

(খ) জিনিষগুলি এরূপভাবে রাখা উচিত যাহাতে সুন্দর দেখায় এবং চাহিবামাত্র খুঁজিয়া পাওয়া যায়, যথা বড় জিনিসগুলি পশ্চাতে এবং ছোটগুলি সম্মুখে। ভারী দ্রব্য নীচে ও লঘু দ্রব্য উপরে রাখা উচিত; ভালরূপ সাজাইবার ত্রুটিতে অনেক সময় জিনিস থাকিতেও আবশ্যক মত খুঁজিয়া বাহির করিতে না পারায় বিক্রয় করা যায় না।

(গ) দোকানের জিনিষগুলি শ্রেণীমত সাজান এবং সুন্দর হওয়া আবশ্যক। গুদামের জিনিষ তত সুন্দরভাবে না সাজাইলেও ক্ষতি নাই।

(ঘ) সাজাইবার সময় যথেষ্ট স্থান থাকিলে এক দ্রব্য দুই স্থানে বা দুই দ্রব্য এক স্থানে রাখা উচিত নহে।

(ঙ) যে সব দ্রব্য বড় বা বেশী পরিমাণে আছে সেগুলি আগে সাজান কর্ত্তব্য; নতুবা এক জিনিষ দুই জায়গায় রাখা আবশ্যক হইতে পারে।

(চ) বড় জিনিষ আগে না রাখিলে সাজাইবার অসুবিধা হইবে। প্যাক্ করিবার সময়ও বড় জিনিসগুলি আগে স্থাপন করিয়া রাখিয়া পরে ছোট জিনিসগুলি ফাঁকে ফাঁকে প্যাক্ করিতে হয়।

(ছ) নূতন আমদানির দ্রব্য পেছনে ও পুরাতন দ্রব্য সম্মুখে রাখিতে হয়। এই কার্য্যটি বড়ই পরিশ্রমসাধ্য। কর্ম্মচারীরা এই কার্য্যে সর্ব্বদাই শৈথিল্য করিয়া থাকে। ইহার ফলে বহুকালের রক্ষিত দ্রব্য পেছনে নষ্ট হইয়া থাকে এবং চৈত্রমাসে মাল মজুদ ধরিবার সময় বাহির হয় ও রাস্তায় ফেলিয়া দিতে হয়। যদি নিতান্ত নষ্ট না হয় তবে অর্দ্ধমূল্যে বা সিকিমূল্যে বিক্রয় করিতে হয়।

সন্নিবেশ:—যন্ত্রাদি ও ব্যবহারের দ্রব্যাদি রাখিবার জন্য নির্দ্দিষ্ট স্থান রাখা উচিত। কার্য্যের সময় আনিয়া কার্য্য করা,

কার্য্য শেষ হইলে, পুনরায় যথাস্থানে রাখিয়া দেওয়া; তাহা হইলে জিনিষ খুঁজিয়া পাইতে বিলম্ব হইবে না; এমন কি অন্ধকারেও অতি সহজে খুঁজিয়া পাইবে। শুনিয়াছি পরমহংস দেব এই নিয়ম পালন করিতেন। কর্ম্মচারীরা এই নিয়মটা সর্ব্বদাই ভুল করে। যদিও ব্যাপার ছোট, কিন্তু অসুবিধা বেশী, এই বিষয়ে কড় না হইলে কাজের সময় জিনিষ পাইতে বিলম্ব হইবে।

এক টেবিলের দোয়াত, কলম, পেন্সিল প্রভৃতি অন্য টেবিলে নিতে নাই। লাল কালির জন্য লাল হোল্ডার ও কাল কালির জন্য কাল হোল্ডার ব্যবহার করা উচিত।

অবিক্রয়ের দ্রব্য সম্মুখে রাখিবে যেন সর্ব্বদা দৃষ্টি পড়ে। অবস্থাভেদে কম লাভে, বিনা লাভে বা ক্ষতি করিয়া ঐ সকল জিনিষ বিক্রয় করিয়া সেই টাকা দ্বারা অন্য দ্রব্য কিনিতে পারিবে।

পৃথক্‌করণ।—এক সঙ্গে স্তূপীকৃতভাবে রক্ষিত নানাবিধ জিনিস পৃথক করিতে হইলে প্রথমে বড় আকারের জিনিসগুলি পৃথক করা উচিত, তাহার পর যে জিনিষ অধিক পরিমাণে আছে, সেগুলি পৃথক্ রাখিতে হইবে। এইরূপে সমস্ত দ্রব্যগুলি পৃথক্ করিতে হইবে। জিনিষ বাছিতে ২।৩ জন লোক থাকিলে এক একজনকে এক এক প্রকার জিনিষ বাছিতে দিলে অতি অল্প সময়ের মধ্যে কাজ শেষ হইবে।

স্থানান্তরিত করা।—সাজান আলমারীর জিনিস স্থানান্তরিত করিতে হইলে নিম্নলিখিত উপায় অবলম্বন করিলেই সহজে কার্য্য সিদ্ধ হইবে। যে স্থানে আলমারী সাজাইতে হইবে তথায় প্রথমে একটী খালি আলমারী রাখিয়া পূর্ব্বের আলমারী হইতে পরিবর্ত্তিত আলমারী পর্য্যন্ত লোক দাঁড় করাইয়া দিতে হইবে। তাহার পর সজ্জিত আলমারীর প্রথম তাকের দ্রব্যাদি লোকগুলির হাতে হাতে দিতে হইবে, এবং খালি আলমারীর নিকটস্থ লোককে ক্রমান্বয়ে যেরূপ পর

পর দ্রব্যাদি হাতে আসিবে সেইরূপ খালি আলমারীর প্রথম তাকে সাজাইতে বলিবে, এইরূপে দ্বিতীয় ও অন্যান্য তাকের দ্রব্যাদি সাজাইবে।

আলমারী ও টেবিল ইত্যাদি বসান।—এই কাজটী কঠিন, বিশেষতঃ সেক্রেট্যারিয়েট টেবিল বা দুই তিনটী আলমারী এক সঙ্গে গাঁথা থাকিলে তাহা বসান আরও কঠিন। বসাইবার দোষে আলমারীর দরজা একদিকে খুলিবার সময় অত্যন্ত জোর লাগে এবং অপর দিকে অত্যন্ত আল্‌গা হয়। কখনও বা দরজা খোলা যায় না, এবং কখনও বা আপনাআপনি দরজা খুলিয়া যায়, বন্ধ করিলে বন্ধ থাকে না। বসাইবার দোষে আলমারীর দোষ ঘটিলে কাগজ প্রভৃতির গোঁজা না দিয়া এবং আলমারী কাটিয়া নষ্ট না করিয়া উপযুক্ত সূত্রধর ডাকাইয়া আলমারী বসাইয়া লওয়া উচিত। অধিকাংশ ক্ষেত্রেই আলমারীতে কোনও দোষ থাকে না, বসাইবার দোষেই নানা প্রকার অসুবিধা ঘটে।

সহজ উপায়।—কোমরে বাঁধ দিয়া বা আটা পোষাক পরিয়া কাজ করিলে অধিক জোর পাওয়া যায়।

(১) কাওয়াৎ।—লোকদিগের মনোযোগ আকর্ষণ এবং অনেক লোককে এক সঙ্গে এক কাজ করাইতে হইলে কাওয়াৎ নিতান্ত প্রয়োজনীয়। শুধু সৈনিক বিভাগেই ইহার ব্যবহার দেখা যায় কিন্তু সর্ব্বত্রই ইহার প্রচলন সুবিধাজনক।

(২) গান ও ছড়া।—গানের দ্বারা দুঃখিত, শ্রান্ত ও শোকসন্তপ্ত মনে শান্তি পাওয়া যায়, সুতরাং কার্য্য করিবার শক্তি বৃদ্ধি হয়। গান ও ছড়া অনেক কার্য্যে পরিশ্রম কমাইয়া দেয়।

ময়দা পিষিবার সময় গান করায় হিন্দুস্থানী স্ত্রীলোকদিগের পরিশ্রমের লাঘব হয়।

দার্জ্জিলিং প্রভৃতি স্থানের স্ত্রীলোকেরা পথ চলিতে আস্তে আস্তে কয়েকজনে একতানে গান করিয়া চলে, তজ্জন্য শ্রান্তি কম বোধ হয়।

ছড়া গাহিয়া ছাদ পিটিলে পরিশ্রম কম হয়, কাজও অনেক বেশী হয়। তাহাতে ছড়া বলিবার লোককে বেতন দিয়াও লাভ হয়।

এঞ্জিন, বয়লার প্রভৃতির ভারী জিনিষ স্থানান্তরিত করা ও তোলা নামা করিবার সময় ছড়া না বলিলে কর্ম্ম সম্পন্ন হইতে পারে কি না সন্দেহ।

বিশ্রাম ;—কার্য্যের মধ্যে বিশ্রাম দিলে বেশী কাজ করা যায়।

শ্রমবিভাগ ;—একজনে সমস্ত কার্য্য না করিয়া কতিপয় লোকের মধ্যে তাহা ভাগ করিয়া দিলে অনেক সময় কার্য্যের সুবিধা হয় যথা পিন্ প্রস্তুত প্রণালী। একজনেই যদি পিনের আকারে তার ছোট ছোট করিয়া কাটিয়া তাহার অগ্রভাগ তীক্ষ্ণ করে এবং পিন্ প্রস্তুতের যাবতীয় কার্য্যই করে তাহা হইলে নির্দ্দিষ্ট সময়ের মধ্যে সে অল্প সংখ্যক মাত্র পিন্ তৈয়ার করিতে পারে। কিন্তু তাহা না করিয়া পিন্ প্রস্তুতের কার্য্য ভিন্ন ভিন্ন লোকের মধ্যে ভাগ করিয়া দেওয়ায় নির্দ্দিষ্ট সময়ের মধ্যে বহু সংখ্যক পিন্ প্রস্তুত হইয়া থাকে। অধিকন্তু একটী নির্দ্দিষ্ট কার্য্য করিতে করিতে কার্য্যকারীর তাহাতে একটী বিশেষ দক্ষতা জন্মে, যাহা বিভিন্ন রকম কার্য্যকারী ব্যক্তির মধ্যে পাওয়া সম্ভব নহে।

কার্য্যবিভাগ ;—(Organisation) "যদ্‌যেন যুজ্যতে লোকে বুধস্তত্তেন যোজয়েৎ" যাহা দ্বারা যে কার্য্য সুচারুরূপে সম্পন্ন হইবে তাহাকে সেই কার্য্যে নিযুক্ত করা উচিত। রাজা নিজে ভাল মন্ত্রী, ভাল সৈন্যাধ্যক্ষ, ভাল ইঞ্জিনিয়ার প্রভৃতি হইলেই সুনিপুণ রাজা হইবেন এমন নহে ; যিনি মন্ত্রী প্রভৃতিকে যথোপযুক্ত স্থানে নিযুক্ত করিতে পারেন এবং হুকুম দিয়া সন্তুষ্ট রাখিয়া খাটাইতে পারেন তিনিই নিপুণ রাজা হইতে পারেন। প্রত্যেক ব্যবসায়ীর এই গুণ থাকা অত্যাবশ্যক।

ক্রমিক প্রণালী ;—দোকানে অর্ডারগুলি ক্রমিক নিয়মমতে দিলে বিলম্ব হইলেও ক্রমিক নিয়মমতে পায়, কাজেই গ্রাহক বিরক্ত হয় না। কেহ তাগাদা করিলে যদি আগের অর্ডার ফেলিয়া রাখিয়া পরের অর্ডার আগে দেওয়া হয়, তবে আগের অর্ডার পড়িয়াই থাকে, তখনই আগের অর্ডারের গ্রাহক বিরক্ত হয়।

পর্য্যায় ;—সমাগত লোকদিগের মধ্যে অগ্রে অল্প কাজের লোকদিগকে পরে বেশী কাজের লোকদিগকে এবং শেষে বন্ধু বান্ধবদিগকে বিদায় করিবে। অন্যান্য কার্য্য এবং চিঠি পত্র সম্বন্ধেও ছোটগুলি আগে শেষ করিয়া কাজের সংখ্যা কমাইয়া পরে বড় এবং শক্তগুলি শেষ করিবে; যথা "সূচী কটাহ"। কিন্তু বাড়ী সমতল করিবার সময় অধিক উচ্চ ও নিম্ন জমি আগে সমান করিতে হয়।

"শুভস্য শীঘ্রং অশুভস্য কালহরণম্।" শুভ কার্য্যে বিলম্ব করিবে না। যে কার্য্যের ফল অশুভ হওয়ার আশঙ্কা আছে তাহা করিবার পূর্ব্বে তিনবার ভাবিবে।

কয়েকটি কার্য্য একসঙ্গে করা আবশ্যক হইলে যে কার্য্য আগে আরম্ভ করা হইয়াছে তাহা আগে শেষ করিতে চেষ্টা করা উচিত। আর ছোট কার্য্যগুলি শেষে আরম্ভ করা হইয়া থাকিলেও আগে শেষ করা উচিত।

Step by step and the smallest possible step. প্রমাণ, এঞ্জিন তোলা; হাজার মণ এঞ্জিন এক ইঞ্চি করিয়া তুলিয়া অনেক উচ্চে তুলিয়া ফেলে।

কোন ভারী জিনিষ যখন বহুলোকে তুলিতে চেষ্টা করে তখন যে লোক কম বল প্রয়োগ করে সে আঘাত পায়। ইহার কারণ ও যুক্তি আমি বুঝিনা। কিন্তু বহু ক্ষেত্রে ইহা প্রত্যক্ষ করিয়াছি। বন্ধুবর ইঞ্জিনিয়ার গোবর্দ্ধন মিত্র মহাশয়ের নিকটও ইহা শুনিয়াছি।

ক্ষতিসহ্য ;—গ্রাহকের মনস্তুষ্টির জন্য অনেক সময় অন্যায় রকমের ক্ষতিও সহ্য করিতে হয়। যদি এমন ক্ষতি হয় যে ক্ষতি দেওয়া অপেক্ষা গ্রাহক ছাড়াও লাভজনক বা তুমি যে ভাবে যে দরে জিনিষ বিক্রয় করিতেছ সেইভাবে বা সেই দরে অন্যত্র বিক্রয় হয় না তখন ক্ষতি দেওয়া অনাবশ্যক; কিন্তু তোমার ত্রুটি থাকিলে যত ক্ষতি হউক না কেন তাহা সহ্য করা অবশ্য কর্ত্তব্য।

ঝুঁকি ;—"No risk no gain" ব্যবসায় ঝুঁকির কাজ। কিন্তু যে পরিমাণ ক্ষতি সহ্য করিতে পারিবে, সেই পরিমাণ ঝুঁকির কাজ করিবে। বে-আন্দাজি ঝুঁকির কাজ করিয়া দুশ্চিন্তায় শরীর নষ্ট ও ব্যবসায় নষ্ট করিবে না। অর্থ উপার্জ্জনের উদ্দেশ্যই সুখে সচ্ছন্দে থাকা। হয় রাজা নয় কাঙ্গাল হইতে চেষ্টা করিয়া দুর্ভাবনা করিলে সুখ হয় না। বরং দুশ্চিন্তায় শরীর নষ্ট হয়। আর সাধারণ লোকের পক্ষে এক লক্ষ আর দশ লক্ষ উভয়ই প্রায় সমান।

দুশ্চিন্তা ;—সব কাজই এমনভাবে করিবে যেন দুশ্চিন্তা কম করিতে হয়। দুশ্চিন্তা রোগবিশেষ, তাহতে মন ও শরীর নষ্ট হয়, কার্য্যক্ষমতা কমে। উন্নতির জন্য চিন্তা, দুশ্চিন্তা নহে। দুশ্চিন্তার কারণ :— কর্ম্মচারী বা টাকার অল্পতা, দুর্ঘটনা, দরের উঠ্‌তি পড়্‌তি ইত্যাদি। মহাভারতে আছে, উত্তরার মাথার চুল দুশ্চিন্তায় একরাত্রিতে শাদা হইয়া গিয়াছিল। লর্ড গ্রেরও মাথার চুল একদিনে শুভ্র হইয়া গিয়াছিল শুনা যায়। দুশ্চিন্তায় অনেকে পাগল হইয়া যায়।

পরামর্শ নেওয়া ;—তোমার কোন বিভাগীয় উপরিস্থ কর্ম্মচারী যদি নিরক্ষরও হয়, তথাপি তাহার সঙ্গে পরামর্শ করিয়া নিজে যাহা ভাল বুঝিবে তাহা করিবে। বড় বড় ব্যাপারে সকল কর্ম্মচারীর সঙ্গেই পরামর্শ করিবে। যাহা নিজে কিছুই বুঝ না, তাহা সৎ, বুদ্ধিমান্, নিস্বার্থপর ও বহুদর্শী লোকের পরামর্শ মতে করিবে, ফল যাহা হয় হইবে। শাস্ত্রে আছে "বৃদ্ধস্য বচনম্ গ্রাহ্যম্" Gray hairs

should be obeyed. আবার ইহাও আছে "যুক্তিযুক্তং বালকাদপি"। শক্ত কাজে বেশী লোকের পরামর্শ নিবে। কিন্তু যে, যে বিষয় ভাবে নাই সেই বিষয়ে তাহার উপদেশ নিবে না। পরামর্শ সময়ে পরামর্শদাতাদিগকে উকিল এবং তোমাকে বিচারকর্ত্তা মনে করিয়া কাজ করিবে।

নিজের বিষয় নিজে সাধারণ লোকে যত বুঝে, অন্য বিচক্ষণ লোকেও অনেক সময় তত বুঝে না, কারণ অন্যে তত পরিশ্রম করিয়া মন প্রবেশ করায় না। অনেক সময় ভাল উকিল অপেক্ষা সামান্য বাদী বিবাদী মোকদ্দমা ভাল বুঝে। সুতরাং নিজে না বুঝিয়া কেবল অন্যের পরামর্শ মতে কাজ করা ঠিক নহে।

পরিচয় ;—ক্রয় এবং বিক্রয় কার্য্যে পরিচয় আবশ্যক। যে ক্রেতার অনেক বিক্রেতার সহিত পরিচয়, সে সস্তায় কিনিতে পারে, এবং খাঁটি জিনিস কিনিতে পারে। যে বিক্রেতার সহিত অনেক ক্রেতার পরিচয় আছে, সে অনেক বিক্রয় করিতে পারে। যে কর্ম্মচারীর অনেক গ্রাহকের সহিত পরিচয় আছে, তাহার বেতন অধিক।

অতএব পরিচিত স্থানে ব্যবসায় করা সুবিধাজনক। বিশেষতঃ পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীরা পরিচিত গ্রাহককে অধিক পছন্দ করে, কারণ পরিচিত গ্রাহকেরা লজ্জায় দরের আপত্তি করে না। এক ব্যবসায়ী অন্য ব্যবসায়ীকে জিজ্ঞাসা করিয়াছিল "আজ বেচিলে কেমন ?" উত্তরে অন্য ব্যবসায়ী বলিল "আজ বেচিয়াছি মন্দ না কিন্তু লাভ হয় নাই, কারণ চেনা খরিদ্দার পাই নাই"। পরিচয়ের এরূপ অপব্যবহার ঘৃণ্য।

কোন্ বাজারে কোন্ দ্রব্য পাওয়া যায়, কোন্ দোকানে সস্তায় পাওয়া যায়, কোন্ বিক্রেতা সৎ এবং বিদেশের কোন্ দোকান হইতে কোন্ দ্রব্য আনিতে হয় ইত্যাদি জানা ব্যবসায়ীর পক্ষে অত্যাবশ্যক।

রেল, ষ্টীমার কোম্পানি ও গবর্ণমেণ্ট আফিসের কর্ম্মচারীদের সঙ্গে পরিচয় থাকিলে কার্য্যের সুবিধা হয়।

অন্যের ব্যবসায়।—অন্যের ব্যবসায়ে অর্থাৎ যে, যে ব্যবসায় করে না, তাহাতে তাহার লাভ করিতে যাওয়া অন্যায়। কারণ তাহাতে অতিরিক্ত লাভ করিতে হইবে, সুতরাং গ্রাহকের ক্ষতি হইবে। তবে অন্যের ব্যবসায়ের দ্রব্যাদিতে যদি ভাল discount পাওয়া যায় যাহাতে আমদানীকারক বা নির্ম্মাতার সমান দরে বিক্রয় করা চলে তবে তাহাতে অন্যায় হইবে না।

নানারকম ব্যবসায়।—একজনের পক্ষে অনেক রকমের দোকান করা শক্ত, তবে ছোট সহরে বা গ্রামে যেখানে ব্যবসায় বড় করিলে বিক্রয় বৃদ্ধির সম্ভাবনা নাই, সেইখানে ব্যবসায় বাড়াইতে হইলে নানা রকম ব্যবসায় করিতে হয়।

ছোট ও বড় ব্যবসায়।—ছোট অনেক দোকান বা অনেক রকমের দোকান চালান অপেক্ষা বড় এক দোকান চালান সহজ। কিন্তু অধীনে বিশ্বাসী ও কর্ম্মঠ লোক বেশী থাকিলে এক জাতীয় কয়েকখানি ছোট দোকান করা তত শক্ত নহে।

খুব ছোট দোকান চালাইতে যে রকম বিদ্যা বুদ্ধির এবং সতর্কতার আবশ্যক, সেই জাতীয় বড় দোকান চালাইতে তাহা অপেক্ষা অনেক বেশী বিদ্যা বুদ্ধির আবশ্যক। কিন্তু যে লোক ছোট একটি দোকান খুব ভালরূপ চালাইতে পারে, তাহাকে সেই শ্রেণীর খুব বড় দোকান চালাইতে দিলে হয়ত খুব ভালরূপ চালাইতে পারিবে, নিতান্ত ভাল না হইলেও, খুব খারাপ হইবে আশা করা যায় না; তবে অধীনস্থ সৎ ও বড় কর্ম্মচারীদিগকে উপযুক্তরূপ সম্ভ্রম করা এবং তাহাদের দায়িত্বে কাজ করিতে দেওয়া তাহার আবশ্যক হইবে। কিন্তু বড় দোকানের কোন বিভাগের উচ্চ কর্ম্মচারী সকল বিভাগের কাজ জানা না থাকিলে ছোট দোকান চালাইতে পারিবে কিনা সন্দেহ।

আকাঙ্ক্ষা :—আকাঙ্ক্ষা অনুসারে ব্যবসায়ের লাভ লোকসান হয়। কাহাকেও প্রতারণা না করিবার, অপচয় না করিবার ও মিত-ব্যয়ী হওয়ার আকাঙ্ক্ষা থাকিলেই আয় বাড়ে। একটি পিনের বা এক টুকরা কাগজের অপচয় না হইতে দিলে বেশী লাভ হয় না, কিন্তু এই আকাঙ্ক্ষায়ই লাভ হয় বলিয়া আমার বিশ্বাস।

পুনরুচ্চারণ :—কোনও বোকা লোক দিয়া কোথাও কোনও কথা মৌখিক বলিয়া পাঠাইতে হইলে তাহা দ্বারা ঐ কথাটা বলাইয়া নিবে, নতুবা ভ্রম হওয়ার সম্ভাবনা।

পৌষমাস :—পৌষমাসে বিক্রয় কম হয়, এইজন্যই ব্যবসায়ীরা পৌষমন্দা বলে। অতএব প্রতি বৎসর পৌষমাসে সাইনবোর্ড মেরামত, বাড়ী চুণকাম, ঘড়ি অয়েল করা, আলমারী পালিস প্রভৃতি কাজ করিলে সুবিধা। অনেকে ইহা চৈত্রমাসে করেন, কিন্তু তখন হিসাব নিকাশ নিয়া ব্যস্ত থাকা হয় বলিয়া সময় পাওয়া যায় না।

প্রণালী :—কার্য্য-প্রণালী অতি সাবধানে করা উচিত যেন শীঘ্র পরিবর্ত্তন করিতে না হয়। কিন্তু অতি সাবধান লোকেরও মধ্যে মধ্যে পরিবর্ত্তন অতি প্রয়োজনীয় হইয়া পড়ে। কিন্তু যত বিলম্বে পরিবর্ত্তন করা যায় তাহার চেষ্টা করা আবশ্যক।

পুরাতন প্রণালী।—সর্ব্বাগ্রে পুরাতন শ্রেণীর লোকদের অবলম্বিত কার্য্য-প্রণালী অনুসরণ করিয়া কার্য্য করা কর্ত্তব্য, তাহাতে কোন দোষ বাহির হইলে বা অসুবিধা হইলে নূতন কার্য্য-প্রণালী প্রবর্ত্তন করা কর্ত্তব্য। মিউনিসিপাল মার্কেটে চাকুরি করিবার সময় আমি পুটলী গুলিকে সুতলী দিয়া বাঁধিয়া অতিরিক্ত সুতলী হাত দিয়া ছিঁড়িবার আদেশ প্রাপ্ত হই, তখন আমি ভাবিয়াছিলাম যে কাঁচি দিয়া কাটিবার নিয়ম থাকিলে সুবিধা হইত। কিন্তু ৭।৮ দিন এইভাবে কার্য্য করিয়া হাতে সুতলী ছিঁড়া অভ্যাস হইলে পর বুঝিলাম যে কাঁচির ব্যবস্থা থাকিলে অনেক অসুবিধা হইত, যথা :—পরস্পরের কাঁচি

বদল হইত, কোন কোন কাঁচি হারাইয়া যাইত, কাঁচি অন্বেষণ করিতে ও সুতলী কাটিতে অনেক সময় লাগিত।

নূতন প্রণালী।—কার্য্য-প্রণালী যত উত্তম হইবে ততই অল্প সময়ের মধ্যে ও অল্প লোকে কার্য্য করা যাইবে। শুনিয়াছি বড় বড় হিসাব-আফিসে কার্য্যপ্রণালীর পরিবর্ত্তন কালে শত শত কেরাণীকে কার্য্য হইতে অবসর দেওয়া হয়, অথচ তাহাতে আফিসের কোন কার্য্যের ক্ষতি হয় না। কোন নূতন কার্য্য-প্রণালী প্রবর্ত্তন করিবার সময় কর্ম্মচারীরা আপত্তি উত্থাপন করিলে তখন তাহাদিগকে বুঝাইয়া দেওয়া উচিত হইবে যে, নূতন নিয়ম সুবিধাজনক না হইলে পুরাতন নিয়মই চলিবে। কাজ এক সঙ্গে করিলে সুবিধা কিম্বা পৃথক্ করিয়া করিলে সুবিধা, ইহা প্রত্যেক স্থলে কার্য্য করিয়া বা চিন্তা করিয়া স্থির করিয়া করিতে হইবে। সকল স্থলে এক নিয়ম খাটে না।

প্রণালীর মতভেদ।—কোনও বিষয়ে কর্ম্মকর্ত্তা ও কর্ম্মচারীদের সঙ্গে মতভেদ হইলে প্রথমে কর্ম্মচারীদের মতে কিছুকাল করিয়া তারপর কর্ম্মকর্ত্তার মতে কিছুকাল করিয়া যাহা সুবিধাজনক বোধ হয় সেই মতে করিতে হয়। কর্ম্মচারীদের প্রস্তাবিত মতে কিছুকাল কার্য্য না করিলে ভবিষ্যতে তাহারা মত দিবে কেন? অল্প-বুদ্ধি কর্ম্মচারিগণ প্রণালী পরিবর্ত্তনের প্রস্তাব শুনিলেই ঘোর আপত্তি উত্থাপন করিয়া থাকে।

নিয়ম রক্ষা।—বিশেষ বিশেষ স্থলে নিয়ম ভঙ্গ করিতে হয়। কিন্তু এক স্থলে নিয়ম ভঙ্গ করিলেই নানা স্থলে নিয়ম ভঙ্গ করিবার জন্য অনুরোধ উপস্থিত হয়। সুতরাং নিয়ম যত রক্ষা করা যায় ততই কার্য্যের সুবিধা হয়।

ফুরণ।—যে সকল কাজে মস্তিষ্কের ক্রিয়া বেশী আবশ্যক, সেই সকল কাজ ফুরণে করান অসুবিধা। যে সকল কাজে শারীরিক পরিশ্রম বেশী লাগে, সেই সকল কাজ ফুরণে করান সুবিধা। কাজ

ঠিক রকম হইল কি না, তাহা দেখিয়া লইতে হয়। নিম্ন শ্রেণীর লোকেরা ফাঁকি দিতে চায়, ফুরণে ফাঁকি দিবার সুবিধা থাকে না, তাহাতে যে খাটে ও যে খাটায় উভয় লোকের উপকার হয়। কারণ যে খাটে সে বেশী পয়সা পাইবার উদ্দেশ্যে বেশী খাটে। সুতরাং যে খাটায় সে অল্প সময়ে অনেক কাজ পায়। ফুরণের কাজ মিষ্ট লাগে, কর্ম্মচারীদিগকেও বেতনের সঙ্গে অতিরিক্ত কাজের জন্য অতিরিক্ত পারিশ্রমিক দিলে ইচ্ছা করিয়া কাজ খুঁজিয়া লয় এবং আহ্লাদের সহিত সম্পাদন করে। সুতরাং যত বেশী সংখ্যক কাজ ফুরণে হইতে পারে তাহার চেষ্টা করা উচিত। যে কাজ পূর্ব্বে মজুরি দিয়া করান হয় নাই তাহার ফুরণ ঠিক করা শক্ত। সুতরাং কোন কাজ ফুরণে করাইতে হইলে সেই কাজ প্রথমে মজুরি দিয়া করাইয়া নিতে হয়।

মজুরি পূর্ব্বে ঠিক করা।—মুটে, গাড়োয়ান, পাল্কীওয়ালা, প্রভৃতির সহিত সাবধানে ফুরণ করিবে। ফুরণ করিবার সময় যেখানে যাইবে, তদপেক্ষা একটু দূরবর্ত্তী স্থানের নাম করিবে। তজ্জন্য তাহারা পয়সা বেশী চাহিবে না, কিন্তু ফুরণ স্থানের একটু দূরে যাইতে হইলেই অনেক বেশী চাহিবে। যদি কোথাও অপেক্ষা করা আবশ্যক হয়, তাহাও আগে বলিয়া লইবে, নতুবা পথে বিরক্ত করিবে এবং পয়সা বেশী নিবে।

পারিশ্রমিক দিয়া কাহারও দ্বারা কাজ করাইতে বা পারিশ্রমিক নিয়া কাজ করিতে হইলে পূর্ব্বে পারিশ্রমিক ঠিক করিয়া না নিলে অনেক স্থলেই এমন কি আত্মীয় স্থলেও শেষে ঝগড়া হইতে দেখা গিয়াছে।

আমার পরিচিত একজন সম্ভ্রান্ত ডাক্তার দূরে রোগী দেখিতে ডাকিলে ফুরণ করা নীচ কার্য্য মনে করেন। গরিবের বাড়ীতে যান না, ধনীর বাড়ীতে গিয়া বেশী টাকা পাইলে কিছু বলেন না, কম

টাকা পাইলে বিরক্ত হন। এই কার্য্যটি ভাল বলিয়া মনে হয় না। আমার মতে পূর্ব্বে ফুরণ করিয়া যাওয়াই ভাল।

বন্ধুর সহিত ব্যবসায় ও দেনা পাওনা।—বন্ধু বা ঘনিষ্ঠ আত্মীয়ের সহিত ভাগে ব্যবসায় বা দেনা পাওনা না করিতে পারিলে ভাল; উহা করিলে বিবাদের বেশী সম্ভাবনা। ঠিক কথামত কার্য্য না করিলে তাহার নামে নালিশ করা যায় না বা নালিশ করিলে নিন্দা হয়। অসৎ লোক বা কর্ম্মচারীর সঙ্গেও ব্যবসায় করিবে না।

ব্যবসায়ের গুপ্ততা।—(Trade Secrecy) সৎ-ব্যবসায়ীর কোনও কথা গোপন রাখার প্রয়োজন নাই। তবে নিম্নলিখিত বিষয়গুলি গোপন না রাখিলে ব্যবসায় চলে না। (১) ব্যবসায়ের লাভ লোকসান কাহাকেও বলিতে নাই, কারণ লাভ বেশী দেখিলে অন্য লোকেরা তোমার ব্যবসায় আরম্ভ করিবে, দ্বিতীয়তঃ লাভ বেশী দেখিলে গ্রাহক বেশী লাভ দিতে চাহিবে না। লাভ কম দেখিলে কেহ অবিশ্বাস করিবে, কেহবা ঘৃণা করিবে। (২) কোথা হইতে ক্রয় কর এবং কাহার নিকটে বিক্রয় কর তাহাও গোপন রাখিবে। বন্ধুর জন্য বিনা লাভে খাটা উচিত, কিন্তু ব্যবসায়ের গোমর ফাঁক করা উচিত নহে। "একঠো কড়ি দেও, আক্কেল মৎ দেও"। (৩) খরিদ ও বিক্রয়ের আগ্রহ সম্বন্ধে ব্যবসায়ীর ক্রেতা ও বিক্রেতার নিকটে গোপন রাখাও নিতান্ত আবশ্যক। কিন্তু মিথ্যাকথা বলা অনাবশ্যক। (৪) পেটেণ্ট ঔষধ, সুগন্ধী তৈল ও সাবান প্রভৃতি দ্রব্যের প্রস্তুত প্রণালী ও উপাদান গোপন রাখা হয়। যদিও অনেক সময় গোপন থাকে না।

ব্যবসায় নষ্ট।—ব্যবসায়ের প্রতিষ্ঠাতা গ্রাহকদের সহিত অতি যত্ন ও অনুনয়ের সহিত ব্যবহার করিয়া গ্রাহক সংগ্রহ করে।

আর অনেক স্থলেই তাহার উত্তরাধিকারিগণ অলসতা ও অহঙ্কারের সহিত কার্য্য করিয়া ব্যবসায় নষ্ট করে। ইহা স্বচক্ষে দেখিয়াছি।

ভয় ;—যত ভয় তত অভয়। যত নির্ভয় তত ভয়। প্রায়ই দেখিতে পাই যে বিষয়ে কার্য্যের পূর্ব্বে যত ভয় থাকে কার্য্যকালে তত অমঙ্গল হয় না। আর যে বিষয়ে কার্য্যের পূর্ব্বে যত নির্ভয় থাকে কার্য্যকালে অমঙ্গলের সম্ভাবনা তত বেশী হয়।

মুটে ;—অপরিচিত মুটের মাথায় দ্রব্যাদি দিয়া তাহাকে আগে যাইতে বলা উচিত। মুটে পেছনে চলিলে হারাইয়া যাইতে পারে। আমি মুটেকে পেছনে রাখিয়া দুইবার বিপদে পড়িয়াছিলাম, মুটে সৎ ছিল বলিয়া পলায় নাই।

লভ্যাংশ ;—ব্যবসায়ের সব লাভ নিজে নিতে চেষ্টা করিলে ব্যবসায় ভাল চলিতে পারে না। ইউরোপীয় ব্যবসায়ীরা কোন দ্রব্য প্রস্তুত করিয়া বিক্রয়ের ভার অন্য পুরাতন ব্যবসায়ীর উপর দেয় এবং তাহাকে কতক লভ্যাংশ দেয়। তাহাতে ব্যবসায় ভাল চলে। আর নূতন স্থানে ব্যবসায় করিতে হইলে প্রথম নিজেরা বহু ব্যয় করিয়া ব্যবসায় না করিয়া স্থানীয় কোম্পানিকে এজেণ্ট করে। কিছুকাল পর ব্যবসায় ভাল চলিলে নিজেরা ব্যবসায় খোলে।

লক্ষণ ;—অভিজ্ঞ ব্যবসায়ীগণ দোকান ঘর দেখিয়াই অনেকটা বুঝিতে পারে যে ব্যবসায় কেমন চলিতেছে। দোকানে মালপত্র, আসবাব ইত্যাদি সুশৃঙ্খল ভাবে না থাকিলেই বুঝা যায় যে কাজকর্ম্ম দেখিবার ভাল লোক নাই। কর্ম্মচারীদের মধ্যে বিশেষতঃ উপরিস্থ কর্ম্মচারীদের মধ্যে অসৎ, অলস, ঝগড়াটে, দলাদলিপ্রিয় ও কুচক্রী লোক থাকিলে সেই দোকান অনেক দিন চলিতে পারে না।

সমিতি ;—ব্যবসায়ীদের আত্মকলহভঞ্জন ও কোন গ্রাহক কোন ব্যবসায়ীর কার্য্যের বিরুদ্ধে অভিযোগ করিলে তাহার সুবিচার করিবার জন্য, ব্যবসায়ের উন্নতি ও সম্ভ্রম বৃদ্ধির উপায় উদ্ভাবন করার জন্য এবং

গভর্ণমেণ্ট, রেলওয়ে কোম্পানি, ষ্টীমার কোম্পানি, পোষ্ট অফিস্, টেলিগ্রাফ অফিস্ প্রভৃতিকে অভিযোগ জানাইবার জন্য প্রত্যেক সহরে এবং বন্দরে এক একটী সমিতি থাকা অত্যাবশ্যক।

সংশোধন।—কার্য্যপ্রণালী ও দ্রব্য শৃঙ্খলা যতই সংশোধন করা যায় ততই তাহার নূতন দোষ ও নূতন প্রকৃষ্ট উপায় উদ্ভাবিত হয়।

(ঘ) নামকরণ।

মানুষ, ব্যবসায়, সমিতি প্রভৃতির নামকরণ করিবার সময় যতদূর সম্ভব নূতন ধরণের সুশ্রাব্য সুললিত ও সংক্ষেপ নাম রাখিতে পার ততই ভাল। নাম রাখা দিয়া গৃহকর্ত্তা ও কর্ম্মকর্ত্তাদের বুদ্ধি, প্রকৃতি, আকাঙ্ক্ষা ও বিবেচনার আভাস পাওয়া যায়। নূতন ধরণের নাম রাখিলে প্রতিবেশীর সহিত চিঠি বা গ্রাহক নিয়া বিবাদ লাগে না। সংক্ষেপ নাম বলিতে, লিখিতে এবং লেটারহেড্ প্রভৃতি ছাপিতে সুবিধা হয়। তুমি যে জিনিষের ব্যবসায় কর, যে স্থানে কর ইত্যাদি বিষয় নামে সংক্ষেপে প্রকাশ পাইলে ভাল। যদি ধনী সৎ ও সম্ভ্রান্ত হয়, তবে ধনীর নামে ব্যবসায়ের নামকরণ করাই ভাল।

ব্যবসায়ের নাম।—জোড়া নাম।—কোনও ব্যবসায়ের নাম দুই নামে করিতে হইলে প্রথম অল্প অক্ষরের নাম, পরে বেশী অক্ষরের নাম দিলে সুশ্রাব্য হয়। যথা "ভট্টাচার্য্য দাস কোম্পানি" না করিয়া "দাস ভট্টাচার্য্য এণ্ড কোম্পানি" ভাল শুনায়।

দোকান।—ব্যবসায়িগণ ব্যবসায় কার্য্যকে ঘৃণিত মনে করিয়া দোকানকে অফিস, নামে অভিহিত করিয়া থাকে। যে ব্যক্তি ব্যবসায়কে ঘৃণা করে তাহার ব্যবসায় না করাই উচিত।

বিলাতি নাম।—বিলাতি লোকদের ব্যবসায়ে সততা বেশী বলিয়া দেশী লোকেরা বিলাতি লোকের নাম দিয়া যে ব্যবসায় করে তাহা লোকে জানিতে পারিলে বিশ্বাস করে না। বাস্তবিক ইহা নিন্দনীয়।

অনামিক নাম।—ব্যবসায়ের নাম রাখিবার সময় "বান্ধব সমিতি" "ফ্রেণ্ড এণ্ড কোং" প্রভৃতি নাম না রাখিয়া "রামচন্দ্র রায় কোং" প্রভৃতি মানুষের নামানুসারে নাম রাখা অধিক সম্ভ্রান্ত। কারণ এই নামে এক-জন নির্দ্দিষ্ট লোক এই ব্যবসায়ের জন্য দায়ী আছেন ইহা বুঝা যায়। কিন্তু অনেক সময় দেখা যায় যে দায়িত্বের সময় "বান্ধব সমিতি"র কাহাকেও খুঁজিয়া পাওয়া যায় না।

রামকৃষ্ণ পরমহংস, মহাত্মা গান্ধী ও চিত্তরঞ্জন প্রভৃতি মহাত্মাদের নামে অনেকে দোকানের নাম করিতেছেন। তাঁহাদের ভক্তদের মনোযোগ আকর্ষণই ইহার উদ্দেশ্য বলিয়া মনে হয়। ইহা গ্রাহক সংগ্রহের নিকৃষ্ট পদ্ধতি।

অন্যায় নাম।—পক্ক মাংসাদি বিক্রয়ের দোকানের নাম আশ্রম রাখা নিতান্ত অন্যায়।

ভুল নামকরণ।—Trader ও Merchant এ কি প্রভেদ তাহা অনেকেরই জ্ঞান নাই। Merchants (সওদাগর) deal with merchants and big dealers, and Traders deal with petty dealers and consumers. কিন্তু অনেকেই সামান্য ব্যবসায়ীকেও merchant নামে অভিহিত করিয়া থাকে। সওদাগর তাহার আফিসে বসিয়া দালালদ্বারা পাইকারী খরিদ বিক্রয় করে, দ্রব্যাদি গুদামে থাকে, আফিসে নমুনা থাকে। সওদাগরদের বিদেশের সঙ্গে বড় ব্যবসায় থাকে। পক্ষান্তরে দোকানী (Trader) ঘরে বসিয়া পাইকারী ও খুচরা বিক্রয় করে। কিন্তু কোন কোন দোকানদারের ব্যবসায় কোন কোন সওদাগর হইতেও বড় থাকে।

(ও) সজ্জা।

পুরাতন শ্রেণীর ব্যবসায়ীরা ব্যবসায়ের সাজ সজ্জা দিতে জানিত না এবং পছন্দ করিত না। সাইনবোর্ড, ছাপান লেটার হেড, এইগুলি

ইউরোপীয়দের নিকট হইতে আমরা শিখিয়াছি। এই সব করিলে কাজের সুবিধা হয়, তবে ব্যবসায়ের মূলধন অনুসারে ব্যয়বাহুল্য না হয়, সেইদিকেও দৃষ্টি রাখা আবশ্যক। কিন্তু প্রথমে চিঠির কাগজাদি ভাল করিয়া, সুনাম হইলে পরে কম দামের কাগজাদি ব্যবহার করিলে বিশেষ ক্ষতি হইবে না।

গৃহ সজ্জা ;—ব্যবসায়ের ঘরের সাজ আন্দাজ মত ভাল করিবে, ইহা দ্বারা অপরিচিত গ্রাহক তোমার ব্যবসায়ের গুণাগুণ এবং অবস্থা নির্দ্দেশ করিবে।

কাঠের জিনিষ, চেয়ার, টেবিল প্রভৃতি দরকারী সাইজমত পুরাতন ভাল অবস্থায় পাইলে দরে সস্তা হইবে, জিনিষও ভাল হইবে। টাকা-কড়ি প্রভৃতি মূল্যবান্ জিনিষ বেশী হইলে এবং সেই সকল নিরাপদ করিতে হইলে লোহার সিন্দুক রাখা উচিত।

আসন ;—আসনের জন্য বিছানা সস্তা, বসিতেও সুবিধা। বিশেষতঃ হিসাব বিভাগের জন্য চেয়ার টেবিল অপেক্ষা বিছানায়ই কার্য্যের সুবিধা হয়। চেয়ার, টুল ও বেঞ্চ ব্যয়সাধ্য, কিন্তু উঠিতে ও বসিতে সুবিধা। চেয়ার কিনিতে হইলে হাল্কা চেয়ার সুবিধা। কোন কোন ব্যবসায়ী নিজের আসন গ্রাহকদের আসন অপেক্ষা ভাল করে; ইহা অন্যায়, কারণ গ্রাহক লক্ষ্মী।

সাজের আবশ্যকতা ;—যে সকল দ্রব্য মূল্যবান্, যে সকল দ্রব্যে ভেজাল চলে এবং যে সকল দ্রব্যে লাভ অধিক সেই সকল দ্রব্যের ব্যবসায়ে সাজ আবশ্যক। খুচরা ব্যবসায়েও সাজ আবশ্যক। পাইকারী ব্যবসায়ে সাজের দরকার নাই, সওদাগরেরা সাজ করে না। গ্রাহককে ঘরে প্রবেশ করাইবার জন্য সাজ দরকার।

মিথ্যা সাজ ;—পূর্ব্বকালে অল্প মূলধনে ব্যবসায় চলিত। তখন মিথ্যা সাজ করিয়া ঘর জিনিষে পূর্ণ দেখাইতে হইত। মস্লার দোকানে এক এক রকম মস্লা দশ সের আছে, আড়াইমণি থলের

নীচে খড় পূরিয়া উপরে মসলা রাখিয়া মসলাপূর্ণ থলে দেখান হইত। ডাক্তারখানায় আলমারী অনেক থাকিত কিন্তু ঔষধ তত থাকিত না, খালি শিশি কাগজ দিয়া প্যাক করিয়া লেবেল আঁটিয়া সাজাইয়া রাখা হইত। মুদি দোকানে গামলার ভিতরে সরা উলটা করিয়া রাখিয়া, তাহার উপর চাউল ডাইল প্রভৃতি রাখা হইত। ক্রমশঃ প্রতিযোগিতা বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে অল্প মূলধনে ব্যবসায় করিবার সুবিধা চলিয়া যাইতেছে, সুতরাং মিথ্যা সাজ অনাবশ্যক হইয়া পড়িতেছে।

Show Case.—দোকান ঘর দৈর্ঘ্যে প্রস্থে বড় হইলে, এবং মধ্যে টেবিল চেয়ার রাখিয়াও অনেক স্থান খালি থাকিলে সো কেইস আবশ্যক। এখন ঘরের ভাড়া সর্ব্বত্রই বৃদ্ধি হইয়াছে, বড় ঘর নিয়া খালি রাখিবার সুবিধা হয় না। সুতরাং প্রায়ই সো কেসের প্রয়োজন হয় না।

Show Window.—ডাক্তারখানার সম্মুখে দুই দিকে দুইটা অর্দ্ধ-চন্দ্রাকৃতি গ্লাসের কোঠা করিবার রীতি চলিয়া আসিয়াছে, ইহাতে অনেক খরচ লাগে এবং স্থান নষ্ট হয়। এই প্রথা উঠাইয়া দেওয়াই উচিত, আর নিতান্ত করিতে হইলে, অর্দ্ধচন্দ্রাকৃতি না করিয়া সোজা করিলে কতক ব্যয় কমে। আর যদি সেই ঘরে ডাক্তারখানা না করিয়া অন্য ব্যবসায় করিতে হয় তখন অর্দ্ধ গোল ঘরের দরকার থাকে না। ভাঙ্গিয়া সোজা করিতে অনেক ব্যয় করিতে হয়। ডাক্তারখানা ইউরোপের অনুকরণে করা হইতেছে বলিয়া জাঁকজমক এত বেশী, ইহা অনাবশ্যক। কারণ যেখানে রোগের ঔষধ বিক্রয় হইবে সেখানে জাঁকজমক না হইয়া সন্দেশ ও মিষ্টান্নের বা সৌখীন দ্রব্যের দোকানে জাঁকজমক হওয়া উচিত। কারণ লোকে সুখের অবস্থায় সন্দেশাদি ক্রয় করে।

পুস্তকাদি।—প্রত্যেক দোকানে নিম্নলিখিত জিনিসগুলি রাখা আবশ্যক:—পঞ্জিকা, বাঙ্গালা ও ইংরাজী অভিধান, Postal

guide, Telegraph guide, Goods tariff, Time-table, Bradshaw, চিঠি ওজন করিবার নিক্তি, চিঠি বন্ধ করিবার জন্য জল রাখিবার পাত্র, গদের শিশি ও Waste paper basket. ইত্যাদি।

(চ) পত্র।

শীঘ্র উত্তর।—সাধারণতঃ ভারতবাসীদের নিকটে পত্রের মর্য্যাদা নাই, চিঠি পাইয়া তৎক্ষণাৎ উত্তর দেওয়া দূরে থাকুক, ২।৪ দিন পরও দেয় না। কখনও বা উত্তর দেওয়াই হয় না। তবে ব্যবসায়ীরা অপেক্ষাকৃত শীঘ্র উত্তর দেয়, নতুবা ব্যবসায় চলে না। ইউরোপীয়গণ পত্রের উত্তর দেয়। ইউরোপীয় ব্যবসায়ীরা শীঘ্র উত্তর দেয়।

পারত পক্ষে চিঠির উত্তর মুলতবী রাখিতে নাই। যে ব্যবসায়ী পত্রের উত্তর সময়মত দেয় না, তাহাকে কার্য্যসম্বন্ধে বিশ্বাস করা যায় না। স্বার্থ না থাকিলেও চিঠির উত্তর দেওয়া অবশ্য কর্ত্তব্য। প্রথম, দ্বিতীয়, অগত্যা তৃতীয় দিনে অন্ততঃ প্রাপ্তি স্বীকার করা, অথবা "পারিব না" বা "জানি না" লিখা উচিত। কিন্তু এক বিষয়ে কেহ পুনঃ পুনঃ আবেদন করিলে পুনঃ পুনঃ উত্তর দেওয়ার প্রয়োজন নাই।

জটিল পত্রের উত্তর চিন্তা করিয়া দিতে হয়, সুতরাং বিলম্ব হওয়া অনিবার্য্য। তবে প্রথমে প্রাপ্তি স্বীকার করা আবশ্যক।

উত্তর চুরি।—পত্রের উত্তর দিতে গিয়া ক্ষতিজনক বা অপ্রীতিকর অংশের উত্তর না দেওয়া অন্যায়। বরং বিষয় উল্লেখ করিয়া নিজের মন্তব্য প্রকাশ না করিলেই হয়।

প্রশ্ন উত্তর।—কর্ম্মচারীদের নিকটে ব্যবসায়ের চিঠি লিখিবার সময় বাম দিকে প্রশ্ন লিখিয়া ডান দিকে উত্তরের জন্য খালি স্থান রাখিয়া চিঠি পাঠাইয়া উত্তর আনিলে বিশেষ সুবিধা হয়। ডাক বিভাগে এই রীতি প্রচলিত আছে।

বহুল শিষ্টাচার:—"Your most obedient Servant," "Your command" প্রভৃতি বহুল শিষ্টাচারের আবশ্যকতা যদিও আমি বোধ করি না, তথাপি দেশের প্রচলিত রীতিমতে তাহা করা আবশ্যক, নতুবা কার্য্য নষ্ট হইতে পারে। আমি এই সব বাজে কথা লিখি না।

ক্রোধ:—কাহাকেও চিঠি লিখিতে গিয়া ক্রোধ উপস্থিত হইলে তখন লিখিবে না, লিখিলে সেইদিন ডাকে দিবে না। একদিন গেলেই ক্রোধ থামিবে এবং ঠাণ্ডা উত্তর আসিবে।

পত্র রক্ষা:—ব্যবসায়ীর নিকটে যে পত্র আসে তাহা বড় মূল্যবান্, ফিস দিলে রেজেষ্টারী দলিলের নকল পাওয়া যায়, কিন্তু ব্যবসায়ীর পত্রের নকল পাওয়া যায় না। সুতরাং অতি সাবধানে চিঠির বহিতে জমা করিয়া লেটার ক্লিপে রাখা উচিত। উত্তর দেওয়া হইলে বা অর্ডার মত জিনিষ পাঠান হইলে ফাইলে তুলিয়া রাখা উচিত। ফাইল গুপ্তভাবে রাখা উচিত, চিঠিতে ব্যবসায়ের অনেক গুপ্ততত্ত্ব থাকে তাহা প্রকাশ হইলে ক্ষতি হইতে পারে।

পৃষ্ঠা:—ব্যবসায়ীরা কপিং প্রেসদ্বারা নকল রাখিবার জন্য পত্রের প্রথম ও চতুর্থ পৃষ্ঠায় লিখেন। সম্ভবতঃ ইহার অনুকরণে অনেকে এইরূপ লিখেন। যাহাদের পত্রের নকল রাখিবার দরকার নাই তাহাদের এইরূপ লিখিবার কোনও আবশ্যকতা নাই। বিশেষতঃ চতুর্থ পৃষ্ঠায় লিখিলে পাঠকের বিশেষ অসুবিধা হয়। পুস্তকের নিয়মমত ক্রমে ডান দিকে লিখাই উচিত।

রেজিষ্টার বহি:—তাহাতে ব্যবসায়ের আকার এবং রকম অনুসারে নকল রাখা ব্যয়বাহুল্য মনে করিলে অন্ততঃ নম্বর, তারিখ, বিষয়ের চুম্বক এবং নাম লিখিয়া রাখা কর্ত্তব্য। বিশেষ আবশ্যক চিঠির নকল রাখিতে হইবে। ষ্টাইলোগ্রাফিক কলম দ্বারা নকল রাখা সহজ।

কাগজ :—পত্রের কাগজ প্রভৃতির সম্ভ্রান্ততা দ্বারা ব্যবসায়ীর সম্ভ্রম প্রকাশ পায়। "আগু দর্শনধারী পিছু গুণবিচারি" অতএব ভাল কাগজে ভাল রকম লেটার হেড্ ছাপাইয়া চিঠি লিখা উচিত। কিন্তু ব্যবসায়ের প্রতিষ্ঠা লাভ হইলে চিঠির কাগজাদি খুব ভাল না হইলেও ক্ষতি হয় না।"

বর্ণশুদ্ধি :—বর্ণাশুদ্ধি থাকিলে ব্যবসায়ীর সম্ভ্রম নষ্ট হয়। লেখাগুলি সুন্দর হওয়া আবশ্যক। পত্রের সম্ভ্রান্ততা রক্ষার জন্য চিঠির সঙ্গে সংলগ্ন অতিরিক্ত কাগজ দেওয়ার রীতি আছে। যাহাদের সঙ্গে সর্ব্বদা চিঠি পত্র লিখা চল আছে, তাহাদের নিকটে চিঠিতে ইহা দেওয়া আবশ্যক মনে করি না। বিলাতি ব্যবসায়ীরাও তাহা প্রায় দেয় না।

সংক্ষেপ :—মনোগত ভাব সম্পূর্ণরূপে প্রকাশ করিয়া যথাসম্ভব সংক্ষেপে পত্র লিখিবে। দীর্ঘ চিঠি, লেখক ও পাঠক উভয়ের সময় নষ্ট করে। অনর্থক বাজে কথা লিখিবে না ; যথা :—(১) "বহুকাল যাবৎ আপনার মঙ্গল সংবাদ না পাইয়া বড়ই চিন্তিত আছি।" (২) "আমরা ভাল আছি, আপনাদের মঙ্গল লিখিয়া তুষ্ট রাখিবেন।" দ্বিতীয় বিষয়টী পরিত্যাগ সম্বন্ধে কাহারও কাহারও এই বলিয়া আপত্তি হইতে পারে যে, বন্ধুবান্ধবকে মঙ্গল সংবাদ না জানাইলে তাহাদিগকে চিন্তিত রাখা হইবে; তাহার উত্তরে আমি বলিতেছি যে, উল্লেখযোগ্য মঙ্গলামঙ্গল কিছু থাকিলে অবশ্যই চিঠিতে লেখা উচিত, আর তাহা লেখা না থাকিলে বুঝা উচিত যে ইতোমধ্যে কোন বিশেষ মঙ্গল বা অমঙ্গল হয় নাই।

খোলা ও স্বাক্ষর করা :—অধ্যক্ষ ও ভারপ্রাপ্ত কর্ম্মচারী পত্র খুলিবে ও স্বাক্ষর করিবে, অন্য কেহ কখনও খুলিবে না ও স্বাক্ষর করিবে না। নাম স্বাক্ষর স্পষ্টভাবে করা উচিত। অনেকে অস্পষ্ট ও অসম্পূর্ণ নাম সহি করিয়া পত্র পাঠককে কষ্টে ফেলেন। কোনও বহুজন-পরিচিত লোককে অসম্পূর্ণ ও অস্পষ্ট নাম সহি করিতে দেখিয়া

অনেকে তাহার অনুকরণ করিতে গিয়া উত্তর পাওয়ার উপায় নষ্ট করিয়া দেন। লেটার হেড্ ছাপা থাকিলে নাম অস্পষ্টভাবে সহি করিলে ক্ষতি নাই।

ঠিকানা।—ঠিকানা স্পষ্ট লিখিবে, বাহুল্য ঠিকানা লিখিবে না। গ্রাম্য লোকদের মধ্যে কেহ কেহ অতিরিক্ত ঠিকানা লিখিয়া থাকেন। যথাঃ—রামচন্দ্র চৌধুরী, চৌধুরী বাড়ী, গণেশপুর গ্রাম, পোঃ আঃ গণেশপুর, জেলা বর্দ্ধমান। এই "চৌধুরী বাড়ী ও গণেশপুর গ্রাম" এই দুইটী কথা অতিরিক্ত ও অনাবশ্যক।

তারানাথ ভট্টাচার্য্য, রামপুর, পোঃ মিরপুর (নদীয়া) না লিখিয়া ঠিক উল্টা করিয়া (নদীয়া), পোঃ মিরপুর, রামপুর, তারানাথ ভট্টাচার্য্য, লিখিলে যেন সোজা ও কাজের সুবিধা হয় বলিয়া আমার মনে হয়।

পত্র লেখকের নাম ও যাহার নিকটে লিখা হয় তাহার নাম উভয় পত্রের প্রথমে লিখিলে পাঠকের সুবিধা হয়। গভর্ণমেণ্ট আফিসের এবং ব্যবসায়ীদের চিঠিতে প্রথমভাগে উভয় নামের ঘর ছাপান থাকে।

Window delivery র বন্দোবস্ত করিলে চিঠি শীঘ্র পাওয়া যায়। পিয়নেরা ভুলে বা ইচ্ছা করিয়া চিঠি অন্যকে দিতে পারে না। কিন্তু প্রত্যেক ডিলিভারির সময় লোক পাঠাইয়া চিঠি আনিতে হয়, যে ডিলিভারির সময় লোক না যায় সেই ডিলিভারির চিঠি বিলম্বে পাওয়া যায়। লোকের জরুরি চিঠি পাইতে অসুবিধা হয়।

বেনামি পত্র।—ইহা একেবারে উপেক্ষা করিতে নাই। ইহা সত্য হইলে নিতান্ত অন্যায় কার্য্য নহে, মিথ্যা হইলে নিতান্তই অন্যায়। আর কারণাদি দেখাইয়া প্রমাণ করিতে না পারিলেও অন্যায়। ইহার উপর নির্ভর করিয়া শাসন করা বা কার্য্য করা উচিত নহে। বেনামিপত্র সত্য কি মিথ্যা তাহা লিখাতেই অনেকটা বুঝা যায়। অনেক সৎলোক প্রকাশ্যভাবে কাহারও বিরুদ্ধে কিছু বলিতে চাহে না, কিন্তু

নিজের নাম প্রকাশ হইবে না এই বিষয়ে নিশ্চিন্ত হইলে সত্য সংবাদ জানাইতে ইচ্ছা করে। বেনামিপত্র ইহার সহজ উপায়।

টেলিগ্রাম লিখা।—ইংরেজী ভালরূপ জানা থাকিলে ইংরেজীতে নতুবা আপন ভাষায় টেলিগ্রামের আবশ্যক বিষয়গুলি প্রথমতঃ বিস্তৃতভাবে লিখিবে, তাহার পর ক্রমশঃ সংক্ষেপ করিলে সহজ হয়।

পোষ্ট ও টেলিগ্রাফ আফিস।—পোষ্ট আফিস পত্রের ঠিকানা অস্পষ্ট থাকিলে বা সামান্য ঠিকানা থাকিলেও খুঁজিয়া পত্র বিলি করে, কিন্তু টেলিগ্রামে ঠিকানায় সামান্য ত্রুটি থাকিলেই টেলিগ্রাম ফেরত দেয়। পোষ্ট আফিস নিকটেই আছে সেইখানে জিজ্ঞাসা করিলেই পারে, কিন্তু টেলিগ্রাম বিভাগ তাহা করে না।

পিন।—পত্রের সঙ্গে অন্য কাগজ পিন দিয়া গাঁথিয়া দিতে হইলে অনেকেই পিনের মাথা নীচের দিকে রাখিয়া পিন করে, তাহাতে সহজেই পিন খুলিয়া পড়িয়া যায়। পিনের মাথা উপর দিকে রাখিয়া গাঁথিলে পিন খুলে না।

স্থাপনের সময়।—ব্যবসায়ের বয়স ৫০ বৎসর হইলে স্থাপনের সন লিখা উচিত। তাহাতে সম্ভ্রম বাড়ে। অন্ততঃ ২৫ বৎসর হইলেও লিখা যাইতে পারে।

Imprint. চিঠির কাগজ প্রভৃতি ছাপাইবার সময় তাহা কোন্ তারিখে কোন্ প্রেসে কতখানা ছাপা হইল ইহা চিঠির নীচে খুব ছোট অক্ষরে ছাপান আবশ্যক। এই সব ফুরাইলে যখন আবার ছাপিতে হইবে তখন ইহা দেখিয়া সংখ্যা ঠিক করা যাইবে।

(ছ) প্রতিযোগিতা।

ব্যবসায়ে প্রতিযোগিতা।—ব্যয় লাঘব, মূলধনের আধিক্য, মনোযোগ, বুদ্ধি ও পরিশ্রমের আধিক্য এই চারিটি প্রতিযোগিতার কারণ।

ব্যবসায়ের প্রতিযোগিতায় ব্যয়লাঘব সম্বন্ধে পাশ্চাত্য জাতি অপেক্ষা ভারতীয় জাতিমাত্রেই জয়ী হইবে। ভারতবর্ষের মধ্যে মাড়োয়ারিরা সর্ব্বাপেক্ষা অল্পব্যয়ী। বাঙ্গালীদের মধ্যে ব্রাহ্মণ, কায়স্থ অপেক্ষা ব্যবসায়ী জাতিরা অল্পব্যয়ী। শিক্ষিত বাঙ্গালীরা সঞ্চয় শিক্ষা করিয়া একবার ব্যবসায়ে প্রবেশ করিতে পারিলে সকলের উপরে উঠিয়া যাইবে বলিয়া আমার দৃঢ় বিশ্বাস। কারণ তাহারা অধ্যবসায়ী ও সৎ। কিন্তু বাঙ্গালীরা সত্বর ব্যবসায়ে প্রবেশ করিতে না পারিলে মাড়োয়ারিরা আরও দেশময় ছড়াইয়া পড়িবে। তখন বাঙ্গালীদের প্রবেশ করিতে অনেক কষ্ট হইবে। পাশ্চাত্য জাতিদের ব্যবসায়ের বিদ্যা, বুদ্ধি, কর্ম্মঠতা ও অর্থ অনেক বেশী। তাহারা অল্প লাভের ব্যবসায় করে না ও করিতে পারে না। কিন্তু তাহারা গ্রাহকদিগের প্রতি বিশেষ মনোযোগ দেয় ও যত্ন করে। প্রত্যেক চিঠির উত্তর দেয় এবং শীঘ্র উত্তর দেয় ও মফস্বলের অর্ডার শীঘ্র পাঠায়। দেশী ব্যবসায়ীরা সকল চিঠির উত্তর দেয় না, দিলেও তৎক্ষণাৎ দেয় না। কিন্তু দরে সস্তায় দেয় ও দিতে পারে, কারণ ইহাদের খরচ কম পড়ে যেহেতু ইহারা অল্প ব্যয়ে থাকিতে পারে।

প্রতিযোগিতা করিতে হইলে যে ব্যবসায়ে লাভের হার অধিক আছে সেই ব্যবসায়ে প্রতিযোগিতা করাই সুবিধাজনক। যদি টাকায় কুলায় তবে ইউরোপীয়দের সঙ্গে প্রতিযোগিতা করা লাভজনক। কারণ তাহারা অল্প লাভের ব্যবসায় করিতে পারে না। চা-বাগান ও ষ্টীমার চালান প্রভৃতি কাজ করিয়া তাহারা বহু লাভ করিতেছে, এখন দেশী ধনী লোকদের এই সকল ব্যবসায় শীঘ্র আরম্ভ করা উচিত। এই সকল ব্যবসায়ের নিয়মাদি তাহারা করিয়া রাখিয়াছে বলিয়া শিক্ষা করাও সহজ। কিন্তু কৃষকদের সঙ্গে প্রতিযোগিতা করিতে চাহিলে প্রথমে তাহাদের মত পরিশ্রমী ও মিতব্যয়ী হইয়া নিবে, নতুবা তাহাদের সঙ্গে প্রতিযোগিতায় টিকিতে পারিবে না। তবে

বৈজ্ঞানিক উপায়ে ও বহুমূল্য যন্ত্রের সাহায্যে যদি তাহাদের সঙ্গে প্রতিযোগিতায় টিকিতে পার তবে তাহাদের সঙ্গে প্রতিযোগিতা করিতে পার।

নূতন ব্যবসায় করিতে হইলে পার্শ্ববর্ত্তী ব্যবসায়ীর সঙ্গে তুলনায় দরে সস্তা বা গুণে ভাল করিতে হইবে। তাহাতে ক্ষতি হইলে ও ২।৪ মাস চালাইয়া গ্রাহকদের সঙ্গে পরিচয় হইলে তারপর দর বাড়াইয়া দিতে হইবে। কারণ বেশী দিন কম দরে বেচিলে লোকসান অনেক বেশী হইবে। কিন্তু পার্শ্ববর্ত্তী ব্যবসায়ীদের যত গ্রাহকের সহিত পরিচয় আছে নূতনের তদপেক্ষা বেশী গ্রাহকের সঙ্গে পরিচয় থাকিলে সস্তা করিবার তত আবশ্যকতা নাই।

এই অবস্থায় নূতন দোকান মূলধনে, পরিচয়ে বা দরে পুরাতন দোকানের ক্ষতি করিতে পারিবে বলিয়া মনে হইলে পুরাতন দোকানের কর্ত্তব্য হইবে দর কমাইয়া দেওয়া। তাহাতে বেশী ক্ষতি বোধ করিলে এবং সম্ভবপর হইলে পৃথক নামে অন্য দোকান করিয়া প্রতিযোগীর সমান দর করা উচিত হইবে।

বিলাতের দিয়াশলাইর ব্যবসায়ে একবার এইরূপ প্রতিযোগিতা হইয়াছিল। তখন বেশী দামের দিয়াশলাই কোম্পানি অন্য মার্কা দিয়া সস্তা দরে দিয়াশলাই বেচিতে লাগিল। নূতন কম মূল্যের দিয়াশলাইর বাক্সে পুরাতন বেশী দামের দিয়াশলাই একটী পাওয়া গিয়াছিল। তাহাতেই বুঝা গেল যে একই কোম্পানি প্রতিযোগিতা করিবার জন্য ভিন্ন মার্কা দিয়া দিয়াশলাই দরে সস্তা করিয়া দিয়াছে।

ষ্টীমার প্রভৃতির প্রতিযোগিতায় দর কমাইয়া ইউরোপীয় ধনী কোম্পানি তদপেক্ষা গরিব কোম্পানিকে তাড়াইতে দেখা গিয়াছে। না পারিলে এবং উভয় কোম্পানি টিকিবার সম্ভাবনা না থাকিলে উভয়ের মধ্যে নিলাম করিয়া এক কোম্পানি অন্যের সমস্ত সম্পত্তি ক্রয় করিতে শুনিয়াছি। কিন্তু দেশী কোম্পানি হইলে তাহারা উভয়ে

আপোষ না করিয়া বহুকাল জেদ করিয়া উভয়েই নষ্ট হইত। লাভের জন্য জেদ করা উচিত, কিন্তু জেদ করিয়া জ্ঞাতসারে লোকসান করা উচিত নহে। অনেকে বলেন এখনকার প্রবল প্রতিযোগিতার মধ্যে ব্যবসায় করিয়া লাভ করা শক্ত। কিন্তু যে সকল বৈশ্যোচিত গুণহীন লোক ব্যবসায় করিয়া লাভ করিতেছে দেখিতেছি তাহাতে প্রতিযোগিতা শক্ত হইয়াছে বলিয়া মনে হয় না।

কর্ম্মচারীদের মধ্যে প্রতিযোগিতা।—কোনও কার্য্য ভাল রকম চালাইতে না পারিলে বা দেখিবার লোক না থাকিলে সেই স্থানে কর্ম্মচারীদের মধ্যে প্রতিযোগিতা জন্মাইয়া দিতে পারিলে কার্য্য সুসম্পন্ন হয়।

(জ) বিজ্ঞাপন।

আবশ্যকতা।—পূর্ব্বকালে এই দেশে ব্যবসায়ীরা বিজ্ঞাপন দিত না। বহুকাল ব্যবসায় পরিচালনার পর যাঁহার সুনাম প্রচারিত হইত, তাঁহারই পসার বাড়িত। ইহাই সুনাম প্রচারের প্রশস্ত উপায়। এখন শীঘ্র প্রসার বৃদ্ধির জন্য বিজ্ঞাপন দেওয়া হয়। তাহাতে কতক ফল হয় বটে কিন্তু গ্রাহকগণ যাহাতে দরে, ব্যবহারে ও তৎপরতায় সুবিধা পায় তাহার চেষ্টাতেই গ্রাহক সংখ্যা বৃদ্ধি হয়।

বিজ্ঞাপন গ্রাহক আনে, সদ্ব্যবহার গ্রাহক রাখে।

স্থান।—(১) পাইকারী ব্যবসায়ে বিজ্ঞাপনের দরকার খুব কম, দালাল দিয়া বিজ্ঞাপনের কার্য্য করান হয়। (২) অল্প লাভের ব্যবসায়ে বিজ্ঞাপন দিয়া লাভ হয় না, সুতরাং বিজ্ঞাপন দেওয়া হয় না। বালাম চাউল ও মশুরি ডাইলের বিজ্ঞাপন দিতে দেখা যায় না। (৩) সৎ ব্যবসায়ীর বিজ্ঞাপনের আবশ্যকতা কম। প্রথম কিছুকাল বিজ্ঞাপন দিয়া পরিচিত হইলে গ্রাহকেরাই প্রশংসা করিয়া গ্রাহক বৃদ্ধি করে। (৪) পেটেন্ট ঔষধ, ফুটবল প্রভৃতি অধিক লাভের

ব্যবসায়ে বিজ্ঞাপন দেওয়া খুব আবশ্যক, অল্প বিক্রয় হইলেই বিজ্ঞাপনের মূল্য উঠিয়া যায়। যাহার বিজ্ঞাপন যত অধিক, তাহার বিক্রয় তত অধিক।

সময়।—বিজ্ঞাপন দেওয়া মাত্রই ফল হয় না। কিছুকাল পর ফল হইতে থাকে। দুই এক বার পড়িয়া গ্রাহকদের মনে থাকে না, পুনঃ পুনঃ বিজ্ঞাপন দেখিলে শেষে মনে থাকে।

পরিমাণ।—প্রথমতঃ ব্যবসায় আরম্ভের সময় বিজ্ঞাপন যথাসম্ভব দিতে হয়। তাহার পর প্রসার বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে ২।৪ বৎসর বাড়াইতে হয়। তাহার পর যতই গ্রাহকদের নিকটে পরিচিত হওয়া যায় ততই প্রসার বাড়িতে থাকে, এবং ততই বিজ্ঞাপন কমাইতে হয়। কিন্তু পেটেণ্ট ঔষধ প্রভৃতি বিশেষ লাভজনক ব্যবসায়ের বিজ্ঞাপন চিরকাল দিতে হয়।

যখন দেখা যায় বিজ্ঞাপনদাতার পরিচয় তিনি যে কাগজে বিজ্ঞাপন দিতেছেন তাহার পরিচয়ের সমান হইয়াছে তখন আর তাঁহার সেই কাগজে বিজ্ঞাপন দেওয়া অনাবশ্যক। নিতান্ত দিতে হইলে শুধু নাম ও ঠিকানা মাত্র দিলেই চলিবে।

মুসাবিদা।—বিজ্ঞাপন সংক্ষেপ, স্পষ্ট ও চিত্তাকর্ষক হওয়া চাই। বিজ্ঞাপন দেওয়ার বিদ্যাটি শক্ত, কোন্ ব্যবসায়ে কি কথা বলিলে লোকের হৃদয় আকর্ষণ করিবে, তাহা বুঝিতে তীক্ষ্ণবুদ্ধি ও অভিজ্ঞতা আবশ্যক। ব্যবসায়ী নিজে না পারিলে অভিজ্ঞ লোককে পারিশ্রমিক দিয়া করান উচিত। বিলাতে বিজ্ঞাপন তৈয়ার করিবার পৃথক শ্রেণীর লোক আছে।

হেডিং।—হাণ্ডবিলের প্রথম লাইনে "বিজ্ঞাপন" শব্দটা অনেকেই লিখিয়া থাকেন, সেই স্থানে যে বিষয়ের জন্য হাণ্ডবিল দেওয়া হইতেছে সেই বিষয়ের কথাটা লিখা উচিত।

মিথ্যা—বিজ্ঞাপন মিথ্যা বা অতিরঞ্জিত কখনই করিবে না; করিলে প্রথমে কিছু বেশী লাভ হইতে পারে, কিন্তু শেষে ক্ষতি হইবে।

আত্মপ্রশংসা।—বিজ্ঞাপনে আত্মপ্রশংসা ও খাঁটি, genuine great, honest, best ও "যতোধর্ম্ম স্ততো জয়ঃ" প্রভৃতি যতটা না লিখা যায় ততই ভাল। শুধু লেখায় কেহ বিশ্বাস করে না। "কতিপয় বন্ধুর অনুরোধে এই ব্যবসায় করিলাম" এই সকল কথাও লিখা অনাবশ্যক। ইহাতে কোন ফল হয় বলিয়া আমার বিশ্বাস হয় না।

উপায়।—বিজ্ঞাপন দুই প্রকার, প্রকাশ্য ও অপ্রকাশ্য। সংবাদপত্র; প্ল্যাকার্ড ও হ্যাণ্ডবিল প্রভৃতি দ্বারা বিজ্ঞাপন দিলে, গ্রাহক ও ব্যবসায়ী সকলেই জানিতে পারে। ইহা অল্প আয়াস ও বহুব্যয় সাধ্য। ইহাই প্রকাশ্য বিজ্ঞাপন। ঘণ্টা বাজাইয়া ও চীৎকার করিয়া মূল্যাদি বলা বিজ্ঞাপনের নিকৃষ্ট পদ্ধতি, অল্প মূলধনের ব্যবসায়ীদের পক্ষে ইহা আবশ্যক।

চিঠি বা পোষ্টকার্ড লিখিয়া শুধু গ্রাহকগণের বাটীতে বিজ্ঞাপনই অপ্রকাশ্য বিজ্ঞাপন। ইহা অপেক্ষাকৃত সস্তা, কিন্তু প্রথম অনেক টাকা ফেলিতে হয়, অনেক চিন্তা ও চেষ্টা আবশ্যক। প্রতিযোগীরা জানিয়া নকল করিতে পারে না।

অপ্রকাশ্য বিজ্ঞাপনের উপায়ঃ—

(১) ডাইরেক্টরী প্রভৃতি দেখিয়া নাম সংগ্রহ করা এক উপায়। কিন্তু বিজ্ঞাপনটী মূল্যবান্ দ্রব্যের না হইলে ও গেজেটভুক্ত কর্ম্মচারীদের ব্যবহারযোগ্য দ্রব্যের না হইলে তাহাতে ফল হয় না।

(২) ক্রোড়পত্র।—অন্য বন্ধুব্যবসায়ীর পার্শেলের সহিত বিজ্ঞাপন পাঠাইবার উপায় থাকিলে বিশেষ সুবিধা। কিন্তু অন্যদিকে নিজের বিজ্ঞাপনের সঙ্গে অন্যের বিজ্ঞাপন প্রকাশ করা নিরাপদ নহে।

তাহারা কোন ত্রুটি করিলে তুমি আইনতঃ দায়ী না হইলেও গ্রাহকেরা তোমাকে দোষী করিবে, তাহাতে তোমার সুনামের ক্ষতি হইবে।

(৩) পোষ্টমাষ্টারদিগকে রিপ্লাই পোষ্টকার্ড লিখিয়া গ্রাহকদের নাম সংগ্রহ করা।

পঞ্জিকায় বিজ্ঞাপন।—পঞ্জিকার প্রথম ও শেষভাগে অনেক বিজ্ঞাপন থাকায় পঞ্জিকা ভারী হয় বলিয়া কেহ কেহ বিজ্ঞাপনগুলি ফেলিয়া দিয়া পুনরায় বাঁধাইয়া নিয়া থাকেন।

বিজ্ঞাপন সংশোধন।—একবার বিজ্ঞাপন লিখিয়া কয়েক দিন ফেলিয়া রাখিয়া তারপর দেখিলে নিজেই নিজের অনেক ভুল দেখা যায়। তারপর যে ভ্রম থাকিবে, তাহা অন্য বিজ্ঞ লোককে দেখাইয়া সংশোধন করিতে হইবে; কারণ অন্যের দোষ ও ভ্রম সহজে দেখিতে পাওয়া যায়।

(ঝ) প্রতারণা।

টাকাকড়ি সাবধান।—কলিকাতা প্রভৃতি বহুজনাকীর্ণ স্থানে প্রথম পথ চলিবার সময় অনেক সাবধানে চলা আবশ্যক। ট্রেণে টাকাকড়ি চুরি না হয় তজ্জন্য সঙ্গী আবশ্যক এবং টাকাকড়ি পকেটে না রাখিয়া জালিতে কোমরে বাঁধিয়া রাখা নিরাপদ।

পথচলা।—পথে চলিতে অল্প টাকাকড়ি বুক পকেটে রাখিবে এবং গা মোটা উড়নী কাপড় দিয়া ঢাকা রাখিবে, ভিতর পকেটে রাখা আরও সুবিধা। বেশী টাকা পকেটে না ধরিলে কুরিয়ার ব্যাগ ব্যবহার করা সুবিধা। কিন্তু কুরিয়ার ব্যাগ কোটের নীচে ব্যবহার করা আবশ্যক। টাকাকড়ি নিয়া তামাসা বা ঝগড়ার ভিড়ের মধ্যে যাওয়া আপজ্জনক। দুষ্ট লোকেরা ভিড়ের মধ্যে অনর্থক ঝগড়া বাঁধাইয়া

২।৩ জনে কাড়িয়া নিয়া থাকে। একদিন সন্ধ্যার সময় আমি বড়বাজার দোকান হইতে হ্যারিসন রোড দিয়া বাসায় যাইতেছি। সিন্দুরেপটির পূর্ব্বধারে দক্ষিণ-ফুটে উপস্থিত; সেইখানে কতকগুলি দোতলা খোলার ঘর আছে, তাহাতে পশ্চিমা ছোট লোকেরা থাকে। হঠাৎ একজন আমার সম্মুখে আসিয়া দাঁড়াইয়া বলিল "হামারা ছিলুম কাহে বিগ্‌ দিয়া?" তখন হ্যারিসন রোডে ট্রাম লাইন হয় নাই। আমি বেগতিক দেখিয়া হাসিতে লাগিলাম। চারিদিকে লোক জুটিয়া গেল। তন্মধ্যে একজন স্ত্রীলোক বোধ হয় অসুবিধা দেখিয়া আমার পক্ষ নিল এবং বলিল, "বাবু তোম্ চলা যাও", গুণ্ডাটাকে বলিল "কাহে তোম্ বাবুকো দিক্ কর্ত্তাহে।" আমি রক্ষা পাইলাম।

কলিকাতায় নূতন আসিয়া পথ চলিতে হইলে সুন্দর সুন্দর বাড়ী ও মনোহর দ্রব্য দেখিতে দেখিতে না যাইয়া শুধু পথের দিকে দৃষ্টি রাখিয়া যাওয়া উচিত। পরে অন্য সময় বেড়াইবার কালে যত ইচ্ছা দেখিবে।

পথ জানা।—পথের বিষয় জিজ্ঞাসা করিতে হইলে পথ চলিয়া যাইতেছে এমন লোককে জিজ্ঞাসা করিলে অনেক সময়ই ঠিক উত্তর পাইবে না, কারণ সেও হয়ত তোমার মত নূতন পথিক বা কলিকাতারই অন্য পাড়ার লোক; দ্বিতীয়তঃ অসৎ লোক খারাপ রাস্তা দেখাইয়া সঙ্গীয় দ্রব্য কাড়িয়া নিতে পারে। পার্শ্বস্থিত ব্যবসায়ীদিগকে জিজ্ঞাসা করিলে অনেকটা সৎ উত্তর পাইবে, বাঙ্গালী সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়ী হইলে আরও সুবিধা। পাহারাওয়ালাকেও জিজ্ঞাসা করিতে পার। বিলাতে পথ জানিতে হইলে পয়সা দিতে হয় শুনিয়াছি।

পত্রাদি পড়া।—রাস্তায় কেহ কোন পত্র পড়িয়া দিতে বা অন্য কোন কাজ করিয়া দিতে বলিলে তাহা বুঝিয়া শুনিয়া করিবে। চিঠি পড়াইতে গলির ভিতর কোনও বাড়ীতে নিয়া হ্যাণ্ডনোট লিখাইয়া নিতে শুনিয়াছি।

"তোমারা আখ্‌মে বেমারি হায়" এই কথা এবং আরও অনেক কথা চিনাবাজারে, মুরগীহাটায় এবং বড়বাজারে রাস্তায় আমাকে অনেকবার বলিয়াছে। রাস্তার লোক তোমাকে কোন রোগের কথা জিজ্ঞাসা করিলে উত্তর না দেওয়াই সুবিধা। আমার পরিচিত একজন বি, এল্‌কে ২৫৲ টাকা ঠকাইয়া নিয়াছিল। তিনি সবজজ হইয়াছিলেন, বোধ হয় এখন পেন্‌সন্‌ পান।

রাস্তায় সোনার গিল্‌টি জিনিস ফেলিয়া এবং তাহারাই পাইয়া ভাগ করিবার সময় আগন্তুক পথিককে মধ্যস্থ মানিয়া তাহাকে পিতলের গহনা সোনা বলিয়া বিক্রয় করিয়া টাকা ঠকাইয়া নেয়।

দোকানের চুরি।—মূল্যবান্‌ ছোট জিনিষগুলি অধিক চুরি হয়, কারণ লুকাইতে বিশেষ সুবিধা। চোরেরা শীত ও গ্রীষ্মকালে মোটা কাপড় গায় দিয়া আসে। গ্রাহকের হাতে একসঙ্গে অনেক দ্রব্য দিতে নাই, একটা অপছন্দ করিলে তাহা ফেরত নিয়া অন্য দ্রব্য দিতে হয়।

শুনিয়াছি ইউরোপীয় মণিমাণিক্যের দোকানে একজন একখানা আয়না দেওয়ালে রাখিয়া গ্রাহকদিগের দিকে পেছন দিয়া বসিয়া চোর ধরে।

(ঞ) ব্যবসায়ের আকার পরিবর্ত্তন।

ব্যবসায়ের গতি।—ব্যবসায়ের নিজের গতি আছে, সেই গতি রোধ করা উচিত নহে। ব্যবসায় যখন বড় হইতে থাকে তখন ব্যয় বাড়াইয়া তাহার রাস্তা খুলিয়া প্রশস্ত করিয়া দিতে হয়। যখন ছোট হইতে থাকে তখন তাহার কারণ অনুসন্ধান করিয়া ভাল করিবার চেষ্টা করিতে হয়। ভাল না হইলে ক্রমশঃ ব্যয়াদি সংক্ষেপে করিয়া ব্যবসায়কে ছোট বা আবশ্যক বোধ করিলে বন্ধ করিতে হয়।

ব্যবসায় বৃদ্ধি করা:—ব্যবসায়ে লাভ হইতেছে দেখিলেই উহা বড় করার ইচ্ছা হয়। কিন্তু বড় করিতে হইলে খুব সাবধানে ক্রমশঃ বড় করা উচিত। তাহা না করিয়া হঠাৎ বড় লোক হইতে ইচ্ছা করিলে হঠাৎ বিপদে পড়িতে হয়। ব্যবসায় বড় করিলে নিশ্চয়ই বিক্রয় বাড়িবে ও কার্য্যের সুবিধা হইবে বুঝিলে ব্যবসায় বড় করিবে।

অন্য ব্যবসায়:—পার্শ্ববর্ত্তী দোকানদার ভিন্ন ব্যবসায়ে যথেষ্ট লাভ করিতেছে দেখিলে অনেক সময় সেই ব্যবসায় করিবার ইচ্ছা জন্মে। কিন্তু সাবধান, বিশেষরূপে না ভাবিয়া হঠাৎ তাহাতে কখনও হাত দিবে না। অজ্ঞাত ব্যবসায় দূর হইতে বেশী লাভবান এবং সুবিধা-জনক বলিয়া অনুমিত হয়; বস্তুতঃ উহার অভ্যন্তরে প্রবেশ করিলে দেখা যায় উহাতেও অনেক দোষ আছে। তাহা ছাড়া তুমি পার্শ্ব-বর্ত্তী দোকানদারের সহিত প্রতিযোগিতা করিতে গেলে গ্রাহক সকল দুই ভাগে বিভক্ত হইয়া পড়িবে। পার্শ্ববর্ত্তী দোকানদার যদি সৎ ও কর্ম্মঠ হয়, তবে বেশী এবং ভাল গ্রাহক তাহারই থাকিবে; যদি পার্শ্ববর্ত্তী দোকানদার অসৎ বা অলস হয় এবং তুমি তোমার নূতন দোকান সততা এবং কর্ম্মঠতার সহিত চালাইতে পার মনে কর, তবে নূতন দোকান খুলিতে পার, কিন্তু মনে রাখিবে, তোমার মনোযোগ দুই ভাগে বিভক্ত হওয়াতে অবশ্য প্রথম ক্ষতি হইবে; তবে হোমিও-প্যাথিক ও এলোপ্যাথিক ঔষধালয়ে প্রায় একই রকম কাজ বলিয়া এবং পরস্পরের সহিত সম্বন্ধ থাকায় তাহাতে আমার অসুবিধা হয় নাই, বরং সুবিধাই হইয়াছিল। কিন্তু লোহার কারখানা করিতে গিয়া আমি ১৮ হাজার টাকা লোকসান দিয়াছি।

নানারকম ব্যবসায় না করিয়া যে ব্যবসায়ে লাভ হইতেছে তাহা বড় করা উচিত। যদি তাহা করিতে কোন অসুবিধা থাকে তবে

তাহার সঙ্গে সম্বন্ধ আছে এইরূপ ব্যবসায় করা যায় কিনা চিন্তা করিয়া দেখিতে হইবে।

আনুষঙ্গিক ব্যবসায়।—যে ব্যবসায় চলতি ব্যবসায়ের সাহায্যকারী অথচ করার জন্য অনেক অতিরিক্ত মূলধন্ বা লোকের আবশ্যক হয় না, তদ্রূপ ব্যবসায়ই আনুষঙ্গিক ব্যবসায় (side line) যথা, আয়ুর্ব্বেদীয় ঔষধালয়ের সঙ্গে পাচনের ব্যবসায়।

এইরূপ, চশমার ব্যবসায়ের সঙ্গে গ্রামোফোনের ব্যবসায়ও চলিতে পারে। কারণ অনেক সময় দেখা যায় চশমার দোকানের লোক বিনা কাজে বসিয়া থাকে। গ্রামোফোনের কাজ করিলে এই সময়টা কাজে লাগাইতে পারে। অথচ ঘর ভাড়া বা কর্ম্মচারী কোনটাই বাড়িলনা।

কিন্তু ইহা মনে রাখিতে হইবে যে চলতি ব্যবসায়েই যদি অতিরিক্ত মূলধন বা কর্ম্মচারী খাটাইবার উপায় থাকে তবে আনুষঙ্গিক ব্যবসায় না করাই ভাল। কারণ ইহাতে মনোযোগ বিভক্ত হইয়া পড়িবে। দুইদিকে এক সঙ্গে বিপদ উপস্থিত হইলে মুস্কিলে পড়িতে হইবে।

ব্যবসায় কমান বা বন্ধ করা।—ব্যবসায়ের কর্ত্তার মৃত্যুতে, ব্যবসায়ে ক্ষতি হইলে অথবা যে কোন কারণেই হউক ব্যবসায় সুসম্পন্ন করিতে না পারিলে, ব্যবসায়ে লোকসানের বা কম লাভের অংশগুলি বাদ দিতে হয়, অনাবশ্যক কর্ম্মচারীকে ছাড়িয়া দিতে হয়, এবং মূলধন কমাইয়া কাজ যাহাতে সহজে সম্পাদন করা যায় সেইরূপ করিতে হয়। তাহাতেও লোকসান বোধ করিলে ব্যবসায় বন্ধ করিতে হয়। ধারে বিক্রয়ের দোকান বন্ধ করা শক্ত। ব্যবসায় বন্ধ হইবে জানিলে পাওনাদারগণ আসিয়া টাকার জন্য বসিয়া থাকে, দেনাদারগণকে খুঁজিয়া পাওয়া যায় না। কেহ সম্পূর্ণ, কেহ অর্দ্ধেক, কেহ সিকি, কেহ দুয়ানি দেয়, কেহ বা একেবারেই ফাঁকি দেয়।

দোকান বা কারখানা বিক্রয় করিতে হইলে এক সঙ্গে সব ক্রয় করিবার গ্রাহক পাইলে সহজ হয়, কিন্তু তাহাতে দ্রব্যাদির মূল্য কম হয়।

ব্যবসায় শেষ করিবার সময় যাহাতে কাহাকেও ঠকান না হয় বা অনর্থক ঝগড়া না হয় তৎপ্রতি দৃষ্টি রাখিতে হইবে।

ব্যবসায় পৃথক করা ;—বখরার দোকান পৃথক করিবার সময় নিজেদের মধ্যে নিলাম করিয়া বা লটারি করিয়া একজনে দোকান নিবে, অন্যেরা লাভ বা লোকসানের অংশ ভাগ করিয়া নিবে বা দিবে এইরূপ হওয়া উচিত।

৮। ক্রয় বিক্রয়।

(ক) বিবিধ (খ) ক্রয়। (গ) বিক্রয়। (ঘ) ওজন, মাপ ও গণনা।

(ক) বিবিধ।

অনুগ্রহ ;—অনুগ্রহ চাওয়া এবং করা অন্যায়। বিনামূল্যে কাহারও নিকট হইতে জিনিষ নেওয়া লোকসান। নিলে তদপেক্ষা বেশীমূল্যের জিনিষ চাহিলে তাহাকে দিতে বাধ্য থাকিতে হয়।

আগ্রহ ;—ক্রয় করিবার যাহার আবশ্যকতা ও আগ্রহ যত অধিক তাহাকে আগ্রহের পরিমাণ অনুসারে তত অধিক মূল্যে কিনিতে হয়। বিক্রয় করিবার যাহার আবশ্যকতা ও আগ্রহ যত অধিক তাহাকে তত কম মূল্যে বিক্রয় করিতে হয়। ব্যবসায়ী সমাজে প্রবাদ আছে "যাচে ভেড়ো আর খুঁজে ভেড়ো"।

সাধারণতঃ বিক্রেতা দোকানে বসিয়া ক্রেতাকে ডাকে এবং আগমন অপেক্ষা করিয়া থাকে। ক্রেতা বিক্রেতার ডাকে উত্তরও দেয় না।

যদি উত্তর দেয় বা খরিদ করে তবে বিক্রেতার উপকার করিল মনে করে, যদিও ক্রয় বিক্রয়ে ক্রেতা ও বিক্রেতা উভয়েরই সমান প্রয়োজন।

ভুসামালের ব্যবসায়িগণ পাট ও ধান প্রভৃতি আমদানির জন্য গস্তি-নৌকা রাখে। কারণ ক্রেতা যত পায় কিনিতে পারে কিন্তু কৃষক-বিক্রেতা তাহার ক্ষেতের সীমাবদ্ধ দ্রব্য বেচিতে পারে সুতরাং কৃষকের আগ্রহ কম।

ব্যতিক্রম।—মৎস্যের গ্রাহকেরা জেলেডিঙ্গীকে ডাকে, কিন্তু অনেক ডিঙ্গীই মৎস্য বেচে না, কেহবা উত্তর দেয়, কেহবা সাড়াও দেয় না।

একজনের কোন দ্রব্য অব্যবহার্য্য পড়িয়া রহিয়াছে অন্য একজনের তাহা এখনই দরকার। এই স্থলে বিক্রেতা ইহা খরিদ দরে বিক্রয় করিবে কি দর কম করিয়া বিক্রয় করিবে?

যদি বিক্রেতা ইহা কিছুকাল পর কাজে লাগিবে মনে করে, এবং রাখিবার স্থানের অভাব না হয় এবং অর্থাভাব না থাকে তবে দর কমাইয়া বিক্রয় করিবার দরকার নাই। কিন্তু যতই এই সব সুবিধা না থাকিবে ততই কম মূল্যে বেচিতে বাধ্য হইবে। আর ক্রেতার যতই ক্রয়ের আবশ্যকতা বেশী হইবে ততই বেশী মূল্যে কিনিতে হইবে।

দর নির্দ্ধারণ।—দ্রব্যের দর স্বভাবতঃ গ্রাহকের হ্রাসের দরুণ কমে, গ্রাহকের বৃদ্ধির দরুণ বাড়ে। আমদানির বৃদ্ধির দরুণ কমে, আমদানির হ্রাসের দরুণ বাড়ে। কিন্তু ক্রেতারা ধর্ম্মঘট করিয়া এক হইতে পারিলে দর নীচু রাখিতে পারে। বিক্রেতারাও ধর্ম্মঘট করিয়া দর বাড়াইতে পারে। কোনও বড় ধনী বা কোম্পানি বিক্রেতা এইরূপ সাময়িক দর উচু নীচু করিলে ইহাকে একচেটিয়া বলে।

পূর্ব্বে দর মীমাংসা।—"আগে তিতা পাছে মিঠা ভাল।" স্বাস্থ্যরক্ষার শাস্ত্রমতে আগে তিক্ত দ্রব্য এবং পরে মিষ্ট দ্রব্য খাইতে

হয়, ক্রয় বিক্রয়েও ইহাই কর্ত্তব্য। কাহাকেও কোন দ্রব্য বিক্রয় করিবে, উপযুক্ত দর নেও, তাহাতে গ্রাহক নেয় ভাল, না নেয় ভাল। সস্তা দর দিয়া পশ্চাৎ মাল ডেলিভারি দেওয়ার সময় নষ্ট বা খারাপ মাল দিতে চেষ্টা করা অন্যায়। কাহারও নিকট হইতে কিছু কিনিতে হইলে উপযুক্ত দর দেওয়া উচিত, দরে ঠকা হইয়াছে বলিয়া জিনিষ নেওয়ার সময় নানা রকম অনর্থক ওজুহাত তুলিয়া দর কমাইতে চেষ্টা করা উচিত নয়।

জিনিষ খরিদের সময় বিশেষ পরিচিত বা আত্মীয় স্থলেও পূর্ব্বে দর ঠিক করিয়া না নেওয়ায় দর নিয়া মনোবাদ হইতে দেখা গিয়াছে। চতুর বিক্রেতারা বলে "দরের জন্য ঠেকিবে না, এখন নিয়া যান।" তারপর দর বেশী নেওয়ার জন্য ঝগড়া।

নিমন্ত্রণের দধি, ক্ষীর প্রভৃতি জিনিষ পূর্ব্বে দর করিয়া ফরমাইস্ দেওয়া যায় না ; কারণ জিনিষ কি রকম হইবে পূর্ব্বে বলা যায় না। কাজেই অনেক স্থলেই ঝগড়াও হয়। গ্রামের লোকদের পক্ষে মজুরি দিয়া বাড়ীতে প্রস্তুত করিবার নিয়ম করা সুবিধাজনক।

বিনিময় প্রথা :—মুদ্রা সৃষ্টির পূর্ব্বে বিনিময় প্রথা প্রচলিত ছিল। এখনও কোন কোন স্থলে বিনিময়ে ক্রয় বিক্রয় সুবিধাজনক।

পূর্ব্বে গ্রামে কৃষকের মেয়েরা ধান চাউল বিনিময়ে জিনিষ ক্রয় করিত, তাহাতে উভয় পক্ষেরই সুবিধা হইত। মেয়েরা নিজেদের পছন্দমত জিনিষ কিনিতে পারিত, বিক্রেতাও জিনিষের মূল্য অপেক্ষা অধিক মূল্যের ধান বা চাউল পাইত। কিন্তু যাহারা চাউল উৎপন্ন করে না, বাজার হইতে ক্রয় করে তাহাদের পক্ষে এরূপ বিনিময় ক্ষতিজনক।

ভাংতি (change)। ক্রেতা ও বিক্রেতা উভয়েরই খরিদ বিক্রয়ের পরিমাণ অনুসারে ভাংতি রাখা আবশ্যক। বড় ব্যবসায় হইলে তহবিলে নোটের ও টাকার ভাংতি—সিকি, দুয়ানি, পয়সা

প্রভৃতি যথেষ্ট পরিমাণে রাখিতে হয়। নতুবা গ্রাহক বিদায় করিতে অনেক সময় নষ্ট হয়।

রেলে, ষ্টীমারে চলিতে অথবা বাজার করিতে সর্ব্বদাই যথেষ্ট রেজগী ও পয়সা সঙ্গে নেওয়া আবশ্যক। শুধু নোট বা টাকা থাকিলে অনেক সময় অত্যন্ত মুস্কিলে পড়িতে হয়।

(খ) ক্রয়।

অনভিজ্ঞ অধ্যক্ষ:—যে দোকানের অধ্যক্ষ ব্যবসায় বুঝেনা ও দর জানে না তাহার নিকট হইতে দ্রব্যাদি কিনিতে নাই।

অনির্দ্দিষ্ট দ্রব্য:—ব্যবহারের বা সখের জিনিষ খরিদ সম্বন্ধে বাজারে গিয়া নূতন একটা জিনিষ দেখিলেই তাহা কিনিবে না, ঘর হইতে যাহা যাহা কিনিবে ভাবিয়াছ শুধু তাহাই কিনিবে। যদি মনে কর যে নিশ্চয় তাহাতে তোমার কার্য্যের সুবিধা হইবে বা তাহার ব্যবহারে তোমার সময় বাঁচিবে, তবে কিনিতেও পার। এই বিষয়ে সাবধান না হইলে অনেক অনাবশ্যক জিনিষ কিনিয়া ঘর ভরিয়া ফেলিবে।

উট্না:—কলিকাতার অনেকে দৈনিক খাদ্যদ্রব্য দোকান হইতে উট্না নিয়া থাকেন। ইহাতে অকৃত্রিম জিনিষ পান না, ওজনে কম পান। কর্ম্মচারীরা দস্তুরী পায় বলিয়া মনিবকে কিছু জানায় না। উট্না প্রথা বন্ধ করিয়া এক সঙ্গে ১ মাসের বা অন্ততঃ ১৫ দিনের জিনিষ খরিদ করা উচিত। ইহাতে বড় লোকের গৃহিণীর একটু পরিশ্রম বাড়িবে বটে, কারণ দ্রব্যাদি গুছাইয়া রাখিতে হইবে, ও প্রত্যহ হিসাব করিয়া জিনিষ বাহির করিতে হইবে।

সৎ কর্ম্মচারী রাখা উচিত যেন বিভিন্ন দোকান যাচাই করিয়া ভাল জিনিষ কিনে।

উপবেশন ;—ব্যবসায়ী গ্রাহক কোন জিনিষ কিনিতে দোকানে গিয়া বসিবে না, বসিলেও মধ্যস্থলে বসিবে না। মধ্যে বসিলে দোকানী পরে দর দিবে। দরজার পার্শ্বে দাঁড়াইয়া দর জিজ্ঞাসা করিবে, যেন দর বেশী হইলে তৎক্ষণাৎ চলিয়া আসিতে পার, নতুবা চক্ষুলজ্জা লাগিবে। কোন কোন অসৎ ব্যবসায়ী গ্রাহককে বসাইয়া দর বেশী নিতে চেষ্টা করে, না বসিলে দর দেয় না।

এজেণ্ট নিয়োগ ;—বন্ধুর নিকটে তিলের দর চাহিলে তিনি নমুনা পাঠাইয়া লিখিলেন, "এই তিল তুমি কি দরে কিনিতে পার ?" এই স্থলে বন্ধুর চতুরতা হইল ; তাহার উচিত ছিল, তথাকার দর লিখিয়া তাহার পারিশ্রমিকের দর সঙ্গে সঙ্গে লেখা। ইহার সঙ্গে ব্যবসায় করা উচিত হইবে না।

* **খরিদ্দের স্থল** ;—অনেক সময়ে রোখের দোকানে জিনিষের দাম বেশী হয়, বেরোখের দোকানে দাম কম হয়, কারণ পূর্ব্বোক্ত দোকানে বেশী খরিদ্দার যায়, শেষোক্ত দোকানে অল্প সংখ্যক খরিদ্দার যায়।

বড় দোকানে সাধারণতঃ জিনিষ সস্তা হয়, কারণ তাহার আমদানি ও রপ্তানি বেশী। অল্প লাভেই বিক্রয় বেশী বলিয়া মোট বেশী লাভ হয় ; কিন্তু সময় সময় ছোট দোকানেও পাইকারী জিনিষ পাওয়া গেলে সস্তা হইয়া থাকে।

খুচরা ব্যবসায়ী তাহার প্রয়োজনীয় দ্রব্যাদি খরিদ করিবার সময় যে মহাজন পাইকারী ও খুচরা বিক্রয় করে তাহার নিকটে না কিনিয়া যে শুধু পাইকারী বিক্রয় করে তাহার নিকট হইতে ক্রয় করা কর্ত্তব্য। কারণ যে মহাজন খুচরাও বিক্রয় করে সে তোমার প্রতিযোগী, তাহার ইচ্ছা ও চেষ্টা থাকিবে যাহাতে খুচরা ব্যবসায়ীর বিক্রয় কমে ও তাহার নিজের খুচরা বিক্রয় বাড়ে। অন্যদিকে যে মহাজন শুধু পাইকারী

বিক্রয় করে তাহার ইচ্ছা থাকিবে যাহাতে তোমার বিক্রয় বাড়ে। কারণ তোমার বিক্রয় বাড়িলে তাহারও বিক্রয় বাড়িবে।

দর করা।—পাইকারী দ্রব্য ক্রয় করিবার সময় দর করিয়া ক্রয় করিতে হয়, কারণ সর্ব্বদা বাজার দর উঠে ও নামে। ব্যবহারের দ্রব্য ক্রয়ের সময় বেশী দর করাতে সময় নষ্ট হয়, লাভও বেশী হয় না। যেখানে দর করিয়া বিক্রয় করে সেইখানে দর করিতে হয়। দর করিতে হইলেও অন্য স্থানে সস্তা পাইয়াছ বলিয়া মিথ্যা বলা সঙ্গত নহে। আর মিথ্যা ধরা পড়ার সম্ভাবনাও আছে।

দরের উপর দর।—বাজারে মৎস্যাদি কিনিতে গিয়া একজনের দরের উপর তাহার সাক্ষাতেই দর বাড়াইয়া খরিদ করা অভদ্রতাজনক। সে চলিয়া গেলে পর দর বাড়াইয়া ক্রয় করা অন্যায় নহে।

ধর্ম্মতঃ মূল্য।—নির্দ্দিষ্ট মূল্যের দোকানে আবশ্যক দ্রব্য না পাইলে এবং দর জানা না থাকিলে দরকরা দোকান হইতেই কিনিতে হইবে। তখন দোকানিকে বলিতে হবে "আমি ইহার দর জানি না, আপনি ধর্ম্মতঃ কত মুনাফা হইলে এই জিনিষটা বিক্রয় করিবেন ?" তখন বিক্রেতা যত মুনাফা চাহিবে, তাহা যদি দেওয়া তুমি বেশী মনে না কর তবে তাহা স্বীকার করিয়া মূল্য ও মুনাফা জিজ্ঞাসা করিবে। এবং যে মূল্য ও মুনাফা বলিবে তাহা দিয়াই কিনিবে। এইভাবে কিনিলে, আমার বোধ হয় শতকরা ২।১ জন লোকের বেশী ধর্ম্মতঃ দর বলিয়া ঠকায় না। কিন্তু বিক্রেতা ধর্ম্মতঃ মুনাফা সহ দর বলিবার পর যদি তুমি আবার দর কমাইতে চাও বা দর বেশী হইয়াছে বলিয়া জিনিষ না কিনিয়া ফিরিয়া আসিতে চাও তখন বিক্রেতা অত্যন্ত বিরক্ত হইবে, এমন কি গালি দেওয়াও অসম্ভব নয়।

আম প্রভৃতি ফলের ফেরিওয়ালাদিগের ২।১ জনকে ধর্ম্মতঃ দর বলিয়া বেশী মূল্য বলিতে দেখিয়াছি। কিন্তু চাঁদনীবাজারস্থ মুসলমানেরা

ধর্ম্মতঃ দর বলিলে মিথ্যা বলে না। তবে বেশী লাভ করিবার ইচ্ছা থাকিলে বলে "পড়তা কত ঠিক বলিতে পারি না, যদি ৻১০, ৻৫ ভুল হয় তবে ধর্ম্ম নষ্ট হইবে সুতরাং ধর্ম্মতঃ দর বলিতে পারিব না।"

নামাঙ্কিত দ্রব্য (মার্কামারা জিনিষ)।—যাহারা দ্রব্যে নামাঙ্কন করে তাহারা ভাল দ্রব্য দিতেই চেষ্টা করে এবং সর্ব্বদা এক রকমের জিনিষ দিতে চেষ্টা করে, নতুবা নাম নষ্ট হয়। যাহারা নামাঙ্কিত ও বিনা নামে উভয়রূপেই জিনিষ বিক্রয় করে, তাহারা ভাল জিনিষে নাম দেয়, খারাপ জিনিষে নাম দেয় না; অতএব ক্রয়ের সময় যদি জিনিষ দেখিয়া তুমি দোষ গুণ বুঝিতে না পার, তবে নামাঙ্কিত জিনিষ পাইলে তাহাই কিনিবে। দাম কিছু বেশী যাইবে, কিন্তু জিনিষ ভাল হইবে।

মৃগনাভি এই দেশ হইতে ইংলণ্ডে যায়, কেহ কেহ বিশুদ্ধ পাইবার জন্য বিলাতী কিনিয়া থাকেন।

নির্দ্দিষ্ট মূল্যের দোকান।—নির্দ্দিষ্ট মূল্যের দোকান তিন প্রকার। প্রথম প্রকার—জিনিষে ঠিক বিক্রয়ের মূল্য লিখা থাকে; দ্বিতীয় প্রকার, জিনিষে সাঙ্কেতিক মূল্য লিখা থাকে, কতক যোগ বা বিয়োগ করিয়া মূল্য বাহির করিতে হয়। তৃতীয় প্রকার, জিনিষে মূল্য লিখা থাকে না বা থাকিলেও অন্য ভাষায় থাকায় আমরা বুঝি না, মুখে মূল্য বলিয়া দেয়। ইহাতে বুঝা যায়, প্রথম প্রকারের দোকানে ঠকিবার সম্ভাবনা কম, দ্বিতীয় ও তৃতীয় প্রকারের দোকানে ঠকিবার সম্ভাবনা আছে। কিন্তু যাহারা নানারকম জিনিষ বিক্রয় করে এবং আড়ং হইতে জিনিষ না কিনিয়া কলিকাতায়ই জিনিষ কিনিয়া বিক্রয় করে তাহাদের জিনিষে মূল্য লিখা থাকিলেও তাহাদের নিকট জিনিষ সস্তা হওয়া সম্ভবপর নহে।

আর এক প্রকার পাইকারী দোকান আছে তাহাদের জিনিসের দর লিখিবার সময় থাকে না, অল্প লাভে অনেক বিক্রয় করে। তাহারা সাধারণতঃ দোকানদারদিগকে বিক্রয় করে। দোকানদারেরা দর জানে এবং তাহাদিগকে জিনিষ বিক্রয় করিয়া লাভ করিতে হইবে। সুতরাং সেখানে ঠকিবার সম্ভাবনা কম। বিক্রয় করিবার পরও যদি গ্রাহক দেখাইতে পারে অন্যত্র সস্তায় পাওয়া যায় তবে দর কমাইয়া দেয় অথবা জিনিষ ফেরত নেয়।

নির্দ্দিষ্ট মূল্যে বিক্রয়ের দোকান সাধারণতঃ সৎ হয়, তাহাদের নিকট হইতে কিনিতে বিশেষ চেষ্টা করিবে। তোমার ব্যবহারের জিনিষ খরিদের সময় অর্থাৎ অল্প পরিমাণে অনেক রকম জিনিষ খরিদের সময় একদরা দোকান হইতে কিনিবে, মূল্য কিছু বেশী হইলেও ক্ষতি নাই, দর বেশী নিলেও অল্প বেশী নিবে। কিন্তু ব্যবসায়ের জিনিষ বাজার যাচাই করিয়া যেখানে সস্তা পাইবে সেখান হইতে কিনিবে। তবে যদি জিনিষ দেখিয়া ভালমন্দ চিনিতে না পার তবে একদরা ঘর হইতেই কিনিবে।

নূতন খরিদ ;—যে জিনিষ তুমি কখনও ব্যবহার কর নাই, সেই প্রকারের জিনিষ খরিদের সময়ে প্রথমে পাকাপাকী না কিনিয়া, যদি পার তবে জাকড়ে কিনিবে, যেন কিছুকাল ব্যবহারের পর সুবিধা না হইলে বদলে অন্য জিনিষ নিতে পার। জাকড়ে কিনিতে পারিলে প্রথমে কম দামের জিনিষ কিনিবে, তারপর কোন্ রকম জিনিষে তোমার সুবিধা হইবে তাহা বুঝিয়া পরে বেশী মূল্য দিয়া ভাল জিনিষ কিনিবে। জাকড়ে কিনিতে না পারিলেও প্রথমে অল্প মূল্যের দ্রব্য কিনিয়া ব্যবহার করিয়া অসুবিধা বোধ করিলে বেশী মূল্যের ভাল জিনিষ কিনিবে এবং পুরাতনটী অল্প মূল্যে বিক্রয় করিবে, তাহাতে কাজের খুব সুবিধা হইবে।

পাইকারী দরে খরিদ।—মণের দরে অর্থাৎ দশ সের, পাঁচ সের বা /২॥ সের পরিমাণে দ্রব্যাদি কিনিলে সস্তায় কেনা যায়। কারণ দর কষিতে এবং লাভ ধরিতে অল্প সময় লাগে। কিন্তু একদিন একজন ধারের গ্রাহককে মুদি দোকানে /।/০ চিনি ক্রয় করিতে দেখিয়া আমার হাসি পাইয়াছিল। যেহেতু মুদি যে ওজনে অনেক ঠকাইবে, তিনি মণের দরে নিয়া তাহার সিকিও লাভ করিতে পারিবেন না।

পুরাতন দ্রব্য খরিদ।—পুরাতন পুস্তক, ছোট ছোট পুরাতন লোহার দ্রব্য ও কাঠের পুরাতন দ্রব্যের ব্যবসায় কলিকাতায় অনেক আছে। এই সকল দ্রব্য পুরাতন পাওয়ায় গ্রাহকের খুব লাভ হয়। তবে দর বুঝিয়া ও জিনিষ চিনিয়া কিনিতে পারা চাই।

পুরাতন পুস্তক ও লোহার দ্রব্য। অনেক সময় বিক্রেতারা এই সব দ্রব্য অপরিচিত লোক হইতে অত্যধিক সস্তা দরে খরিদ করে স্নতরাং সেই সকলের মধ্যে সময় সময় চোরাই দ্রব্য থাকে। সেই সব খরিদ করিলে চুরির প্রশ্রয় দেওয়া হয় এবং ভবিষ্যতে পুলিশে যাওয়ার আশঙ্কাও থাকে, নিতান্তই কিনিতে হইলে পুস্তকে বিক্রেতার নাম ও ঠিকানা সহি করাইয়া নিতে হয়, লোহার জিনিসের বিল সহি করাইয়া নিতে হয়।

পুরাতন কাষ্ঠের দ্রব্য।—কাষ্ঠের দ্রব্য পুরাতন অথচ ভাল অবস্থায় পাইলে নূতনের দরে কিনিতে পাইলেও লাভ। কারণ পুরাতন জিনিষগুলি টিকিয়া গিয়াছে (Seasoned হইয়াছে), সহজে নষ্ট হইবার ভয় নাই। নূতন জিনিষের কাঠ ফাটিয়া যাওয়ার বা শুকাইয়া নষ্ট হওয়ার আশঙ্কা থাকে। দরজা, জানালা, আলমারি, টেবিল, চেয়ার প্রভৃতি ভারী জিনিস চুরি করিয়া বিক্রয় করিবার স্থবিধা নাই। কিন্তু খাট, গদি ইত্যাদি বসন্ত, ওলাউঠা প্রভৃতি রোগীর পরিত্যক্ত হওয়ার ভয় আছে।

প্রতিযোগিতা।—একজন এক দ্রব্য তোমাকে সর্ব্বদা একদরে দিতেছে, অন্য একজন আসিয়া সেই দ্রব্য তোমাকে দিতে চাহিলে তাহা অপেক্ষা কম দরে দিতে হইবে, নতুবা অন্যের নিকট হইতে নেওয়া উচিত হইবে না। নূতন লোক তোমার নিতান্ত আত্মীয় বা বিশেষ পরিচিত হইলে কিছু পরিমাণ পূর্ব্বের দরেও নিতে পার, কিন্তু পূর্ব্বের লোককে একেবারে পরিত্যাগ করিতে পার না। কারণ পূর্ব্বের লোকের সঙ্গে তোমার সম্বন্ধ হইয়াছে, বিনা দোষে তাহাকে ছাড়িতে পার না। আর নূতন লোক সর্ব্বদা এই দরে এই রকম দ্রব্য দিতে পারিবে কি না তাহারও ঠিক নাই। বিশেষতঃ দুই জন হইতে নিলে কেহ কোন রকম অন্যায় করিলে শাসন করিতে পারিবে।

ফাও।—দ্রব্যাদি ক্রয় করিয়া তাহার পর ফাও নেওয়া প্রথাটি ভাল নহে। ইহাতে সময় নষ্ট হয়, মোটের উপর লাভও হয় না। কারণ একবার ফাও নিলে দোকানদার ভবিষ্যতে দর বেশী নিবে বা ওজনে কম দিবে।

বাজারে অনেক সময় দেখা যায় যে ক্রেতা বাবুগণ সামান্য ফাও পাইবার জন্য গরিব বিক্রেতার উপর অত্যন্ত জুলুম করিয়া থাকেন। ইহা নিতান্ত অন্যায়।

বিক্রেতার ভদ্রতা পরীক্ষা।—খরিদের সময় দোকানদারের মুখে অনেক মিষ্টিকথা শুনা যায়। ইহাতেই তাহাকে অতি ভদ্রলোক মনে করা ঠিক নহে। কোনও জিনিষ কিনিয়া তাহা ফেরত দিতে গেলে তখন তাহার ব্যবহার দেখিয়া তাহার যথার্থ প্রকৃতি বুঝা যায়।

বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্য।—সম্প্রতি বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্য পাওয়ার জন্য কলিকাতায় রাজপক্ষ হইতে নানারূপ উপায় হইতেছে, সেই সকল

উপায়ের সঙ্গে সঙ্গে গ্রাহকদিগের বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্য পাওয়ার ইচ্ছা প্রবল না হইলে কোনও চেষ্টাই ফলবতী হইবে না।

বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্য পাইতে হইলে যতটা বাড়ীতে হইতে পারে তাহার চেষ্টা করা উচিত, তবে সহরে ইহার সম্ভাবনা কম। গ্রামের অবস্থাপন্ন লোকেরা অনেক দ্রব্য বাড়ীতে করিতে পারেন। মিথিলা দেশে গ্রামে অবস্থাপন্ন লোকদের লবণ ছাড়া প্রায় সকল দ্রব্যই বাড়ীতে হয়।

যদি সকলেই প্রতিজ্ঞা করেন যে, যে পরিমাণ বিশুদ্ধ দ্রব্য মিলিবে তাহা ক্রয় করিবেন, যাহা বিশুদ্ধ নহে তাহা পারতপক্ষে ক্রয় করিবেন না, তবে ব্যবসায়িগণ বাধ্য হইয়াই বিশুদ্ধ খাদ্যদ্রব্যের আমদানি করিবে। আর যদি ইহাও প্রতিজ্ঞা করা হয় যে, বিশেষ সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়ী ব্যতীত অপরের নিকট হইতে কখনও খাদ্যদ্রব্য ক্রয় করিবেন না, তবে অনেক ব্যবসায়ীই সম্ভ্রান্ত হইতে চেষ্টা করিবে, এবং মিউনিসিপ্যাল ফুড ইন্‌স্পেক্টর দ্বারা পরীক্ষা করাইয়া অনর্থক মূল্য বৃদ্ধি করিবার আবশ্যক হইবে না। বর্ণাশ্রম ধর্ম্মমতে যে অন্য বর্ণের রান্না খাওয়ার ব্যবস্থা নাই, তাহাও খাদ্যদ্রব্যের বিশুদ্ধতা রক্ষা করিবার উদ্দেশ্যেই হইয়া থাকিবে। কিন্তু গ্রাহকগণ সুলভ মূল্য পাইলেই দ্রব্যের গুণের কথা এবং ব্যবসায়ীর সম্ভ্রমের কথা ভুলিয়া যান। সুলভতাপ্রিয় অবিবেচক গ্রাহকগণের কর্ম্মের ফলেই কৃত্রিম দ্রব্যের আমদানির আধিক্য হইয়াছে।

ভেজাল দুগ্ধ, ঘৃত এবং তৈল অপেক্ষাকৃত অল্প পরিমাণে ব্যবহার অথবা একেবারেই বর্জ্জন করিতে পারেন, কিন্তু ভেজাল মিশ্রিত খাদ্য ভক্ষণ করিয়া স্বাস্থ্যহানি করা উচিত নহে।

শুনিয়াছি কলিকাতার কোনও কোনও ধনীদিগের গৃহে বাবুরা অধিক দরের, স্ত্রীগণ তাহার কম দরের এবং ভৃত্যবর্গ আরও কম দরের দুগ্ধ পান করিয়া থাকে। তাঁহারা বাটীস্থ কাহাকেও দুগ্ধ পান না

করাইয়া অব্যাহতি দেন না। ইহা মোটেই সঙ্গত নহে। রোজ খাঁটি দুধ দিতে অক্ষম হইলে বরং ১ দিন বা ২ দিন অন্তর দুধ দেওয়া উচিত; তবু ভেজাল দুধে পয়সা ও স্বাস্থ্য নষ্ট করা উচিত নহে।

ভেজালের তালিকা:—

(১) আমসত্বে—টক আমের রস ও আঁশ, তেঁতুল, গুড়, ময়দা।

(২) আটায়—রামখড়ি, চূণ, চিনামাটি, ভূসি, চালের গুঁড়া, ভুট্টার ছাতু, ফুলখড়ি।

(৩) অ্যারোরুটে—চালের গুঁড়া, ভুট্টার গুঁড়া, আলুর ময়দা।

(৪) ঘৃতে—নারিকেল তেল, পোস্তর তেল, কুসুম বীজের তেল, "ফুলওয়ারা মাখন," মহুয়ার তেল, রেড়ীর তেল, চিনাবাদামের তেল, "ভ্যাসেলীন," চর্ব্বি, চালের গুঁড়ার সঙ্গে চটকান কলা, কচু বা রাঙা-আলু, বাজর ও জোয়ারার গুঁড়া।

খুব খারাপ বা পচা ঘিয়ের সঙ্গে সামান্য টাট্‌কা দুধ বা দৈ এবং একছিটা ভাল ঘি দিয়া ফুটাইলে উৎকৃষ্ট ঘৃতের ভুর ভুরে গন্ধ বাহির হয়, গৃহস্থ সহজেই প্রতারিত হয়।

(৫) চাউলে—ভাঙ্গা, পোকাধরা দানা, বর্ম্মার চাল, চূণের গুঁড়া।

(৬) দুধে—"ফুকা" দেওয়া, অসুস্থ গাভীর দুধ হইতে মাখন তুলিয়া লইয়া বাতাসা, পচাপুকুরের জল, মহিষ দুধ, পানফলের পালো মিশান হয়।

(৭) বার্লিতে—শটির পালো, ছোলার ছাতু, আলুর ময়দা, কেশুয়ার ময়দা, গমের ময়দা।

(৮) মধুতে—চিনি ও "জিলাটিন" নামক এক প্রকার আমিষ পদার্থ।

(৯) মাখনে—সোরগোঁজার তৈল, তিলের তৈল, ভ্যাসেলিন, মোম, চর্ব্বি, নারিকেল তৈল, কদলী (চট্কান)।

(১০) মাংসে—পাঁঠার মাংসে ছাগীর মাংস, খাসির মাংস ইত্যাদি।

(১১) সর্ষের তেলে—সোরগোঁজার, তুলার বীজের, তিলের, পোস্ত-দানার, চিনাবাদামের তেল, "ব্লুম্লেস্ অয়েল" নামে কেরোসিন তৈল, লঙ্কার গুঁড়া।

ব্যবসায়ী বন্ধু ;—ব্যবসায়ী বন্ধুরা একে অন্যের দোকান হইতে দ্রব্যাদি ক্রয় করে, তাহা করাই কর্ত্তব্য। কিন্তু শতকরা ৫৲ ১০৲ টাকার দ্রব্য অন্য দোকান হইতে ক্রয় করা উচিত, নতুবা ব্যবসায়ী বন্ধু ঠকাইতেছে কি না, বুঝিবার উপায় থাকিবে না। অন্য দোকানে শুধু দর যাচাই করিলে চলিবে না, কিছু না কিনিলে অন্যে সর্ব্বদা দর দিবে কেন? দর দিলেও ঠিক দর দিবে না।

মূল্যাধিক্যের আবশ্যকতা ;—হাতের প্রস্তুত বা মফঃস্বল হইতে সংগৃহীত তোমার কোন জিনিষ অনেক আবশ্যক, অথবা খুব ভাল আবশ্যক, সেই জিনিষ ফেরিওয়ালা বিক্রয় করে কিন্তু যথেষ্ট পরিমাণ পায় না ও আনে না, বা ভাল জিনিষ কম আনে; সেইস্থলে তুমি মূল্য বেশী দিলে সর্ব্বদা তোমাকে দেখাইয়া তারপর অন্যকে বিক্রয় করিবে। তজ্জন্য সময় সময় তোমাকে প্রয়োজনের অতিরিক্ত দ্রব্যও কিনিতে হইবে।

সস্তা ;—সাধারণতঃ যাহারা শুধু এক জিনিষের ব্যবসায় করে তাহারা, বহু রকমের জিনিষ বিক্রয়কারী অপেক্ষা সস্তায় বেচে। কারণ কলিকাতার মত স্থানে এক রকম জিনিষও বেশী পরিমাণ রাখিতে এবং সস্তায় বেচিতে হইলে বহু মূলধন ও বহু পরিশ্রম

আবশ্যক। ইহা অনেকেই পারে না, তাহার উপর আবার বহু রকম জিনিষের পাইকারী বিক্রয়ের ব্যবসায় অতি কঠিন। কারণ বিক্রেয় প্রত্যেক জিনিষে ব্যুৎপত্তিবান্ লোক অর্থাৎ শুধু জিনিষ দেখিয়া, মূল্যের দাগ না দেখিয়া, ঠিক মূল্য বলিতে পারে, এইরূপ লোক পাওয়া কঠিন।

সস্তায় খরিদ।—খরিদের সাধারণ নিয়ম, মূলস্থান হইতে অর্থাৎ নির্ম্মাতা বা কৃষক বা জেলে হইতে কিনিলে সস্তা হইবে। তারপর বড় আড়ং হইতে কিনিলে সস্তা হইবে। কিন্তু যে দর না জানে বা জিনিষ দেখিয়া ভাল মন্দ চিনিতে না পারে বা পাইকারী বিক্রয়ের পরিমাণে জিনিষ কিনিতে না পারে, তাহার পক্ষে মধ্যবর্ত্তী সং-ব্যবসায়ীকে কিছু লাভ দিয়া ক্রয় করাই সুবিধা।

ব্যতিক্রম।—"আমতলায় আম মাঙ্গা"; কোন কোন স্থানে দ্রব্য বহু পরিমাণে উৎপন্ন বা আমদানি হয়, কিন্তু সেইখানে খুচরা গ্রাহক বেশী না থাকায় খুচরা বিক্রয় হয় না। সেইখানে সেই দ্রব্য খুচরা কিনিতে গেলে মূল্য অধিক হয় বা কেহই খুচরা বেচিতে চায় না।

হাবড়া হাট দেশী কাপড়ের আড়ং, সেইখানে অব্যবসায়ী লোক কাপড় কিনিতে গেলে, তাহাকে অধিক মূল্যে কিনিতে হয়।

জেলেদের নিকট হইতে মৎস্য খরিদ না করিয়া পাঁজারিদের (মাছের পাইকার) নিকট হইতে খরিদ সুবিধা। কারণ জেলেরা পাঁজারিকে যে দরে বেচিবে আমাদিগকে কখনই সেই দরে দিবে না। দর করিতে অনেক সময় লাগিবে, আর জেলেরা অনেক সময় খুচরা বেচিতেই চায় না।

সস্তার কারণ :—কোন দ্রব্য কোথাও বেশী সস্তায় পাইলে তাহার কারণ অনুসন্ধান করা দরকার। ভেজাল বা চোরাই মাল, গুণে খারাপ বা কোন রকম নষ্ট হইতে পারে। তাহা না হইলে বাস্তবিক সস্তা বুঝা যাইবে। সস্তায় কিনিয়া পস্তাইবে না।

পড়্তার সাধারণ নিয়ম।—দ্রব্য এক স্থান হইতে পরিমাণে বেশী কিনিলে দরে সস্তা হয়।, কিন্তু যে সকল দ্রব্য বহু স্থান হইতে অল্প অল্প করিয়া সংগ্রহ করিতে হয় সেই সকল দ্রব্য এক সঙ্গে পরিমাণে বেশী পাইতে হইলে সংগ্রহকারীর খরচ বেশী পড়ে। সাধারণতঃ ভিন্ন স্থান হইতে আনীত মাল বড় বন্দরে (যথা কলিকাতা) বেশী পরিমাণে কিনিলে দর সস্তা হয়; এবং ছোট গঞ্জে দেশজাত দ্রব্য অল্প পরিমাণ কিনিলে সস্তা হয়। যথা কলিকাতায় ১০০ এক শত মণ পাট নিলে যে দরে পাওয়া যাইবে ১০০০ এক হাজার মণ নিলে তদপেক্ষা কম দর হইবে; আবার আশুগঞ্জে, যেখানে direct কৃষকদের নিকট হইতে অল্প অল্প করিয়া পাট সংগ্রহ করিতে হয়, ২৫ মণ কিনিলে যে দর পড়িবে, ৫০০ মণ কিনিলে তাহা হইতে বেশী দর পড়িবে।

সম্ভ্রান্ত দোকান।—পরিচিত ও সম্ভ্রান্ত ব্যবসায়ী হইতে ক্রয় সুবিধাজনক। অপরিচিত ব্যবসায়ী সস্তা দিলেও সম্ভ্রান্ত না হইলে কিনিবে না।

মৃগনাভি ও স্বর্ণসিন্দুর প্রভৃতি মূল্যবান্ এবং সহজে ভেজাল করা যায় এই জাতীয় দ্রব্য সম্ভ্রান্ত দোকান হইতে ক্রয় করা নিতান্ত কর্ত্তব্য। অনেকে অপরিচিত ফিরিওয়ালার নিকট হইতে স্বর্ণসিন্দুর সস্তায় কিনেন, সুতরাং ঠকেন।

চূণ খরিদ।—চূণ খরিদের সময় শুধু দর সস্তা খোঁজা উচিত নয়। অসম্ভ্রান্ত দোকানে ৫০৲ টাকা দরে কেনা অপেক্ষা সম্ভ্রান্ত ঘরে ৬০৲ টাকা দরে কেনায়ও সস্তা হয়, কারণ অসম্ভ্রান্ত ব্যবসায়ীরা অত্যন্ত ফাঁপা করিয়া মাপিতে জানে এবং বালি মিশায়।

সম্পর্ক।—যাহার নিকটে তুমি উপকার পাইয়াছ, পাইতেছ, কোন রকমে ঋণী বা যাহার নিকটে উপকার পাওয়ার আশা কর বা দেশ, জাতি বা ধর্ম্ম হিসাবে তোমার সঙ্গে কোন সম্পর্ক আছে, তাহার নিকট হইতে তোমার ব্যবহারের দ্রব্যাদি ক্রয় করা কর্ত্তব্য। সাহেবেরা

অনেক স্থলে বেশী দাম দিয়াও তাহাদের দেশীয় দোকান হইতে দ্রব্যাদি কিনিয়া থাকে। কিন্তু ব্যবসায়ের জিনিষ কিনিতে যেখানে দর সস্তা সেখান হইতে কিনিবে। নতুবা বাজারে প্রতিযোগিতা করা চলিবে না। সমান দর হইলে সম্পর্কিত লোকের দোকান হইতে কিনিতে পার।

ক্রয়ে পুণ্য ;—কোনও লোক বিপদে পড়িয়া কোনও দ্রব্য অত্যধিক সস্তাদরে বিক্রয় করিতে চাহিলে ক্রেতার যদি ঐ দ্রব্যের দরকার না থাকে তবে বিক্রেতার উপকার করিবার জন্য অত্যধিক সস্তাদরে কিনিতে পারে, কিন্তু যদি ক্রেতার এই দ্রব্যের দরকার থাকে তবে তাহাকে বাস্তবিক মূল্য বা তদপেক্ষা কিছু কম মূল্য দিয়া ক্রয় করা উচিত। তাহাতে দ্রব্য খরিদ করা হইবে, সঙ্গে সঙ্গে পুণ্য উপার্জ্জনও হইবে।

অপরিমিত দ্রব্য ;—দর সস্তা করিবার জন্য অপরিমিত জিনিষ খরিদ করিয়া সুদ লোকসান করিবে না। তাহাতে অল্প মূলধনে অধিক মূলধনের কাজ পাইবে।

দস্তুরি নেওয়া ;—জিনিষ খরিদ করিতে গিয়া দস্তুরি নেওয়া অন্যায়। কারণ ৵৫ দস্তুরি যদি তোমার চাকর পায় তবে ভবিষ্যতে ব্যবসায়ী তোমা হইতে ৵১০ পয়সা বেশী ধরিয়া নিবে। কর্ম্মচারীকে উপযুক্ত বেতন দেওয়া উচিত কিন্তু কখনও দস্তুরি নেওয়ার অনুমতি দেওয়া উচিত নহে। দস্তুরি পাইলে কর্ম্মচারীর চরিত্র নষ্ট হয়। দস্তুরি দেওয়া ও নেওয়া উভয়ই অন্যায়।

ধারে ক্রয় ;—"ঋণ" অধ্যায় দ্রষ্টব্য।

(গ) বিক্রয়।

অগ্রিম ;—পর পৃষ্ঠায় লিখিত স্থলে ক্ষতিপূরণের জন্য গ্রাহক হইতে কিঞ্চিৎ অগ্রিম নেওয়া আবশ্যক :—

গ্রাহক যে রকম বা যে পরিমাণ দ্রব্য চাহিতেছে তাহা বিক্রেতার ঘরে উপস্থিত নাই। তৈয়ার করিলে যদি সেই গ্রাহক না নেয়, তবে বিক্রেতা সেই দ্রব্য সহজে অন্যের নিকট বেচিতে পারিবে না।

কিন্তু ডিষ্ট্রীক্ট বোর্ড, মিউনিসিপ্যালিটী, রেল কোম্পানি প্রভৃতি গ্রাহক প্রবল পক্ষ বলিয়া tender call করিবার সময় বিক্রেতার নিকট হইতে অগ্রিম টাকা ডিপজিট্ নেয়, ইহার আবশ্যকতাও আছে। ঠিক রকম অর্ডার সাপ্লাই না করিলে শাসন করা যায়।

অপরিচিত গ্রাহক;—অপরিচিত গ্রাহককে মুটে বরাত দ্রব্যাদি বিক্রয় করিতে নাই ও অপরিচিত লোকের চেক ও নম্বরী নোট অর্থাৎ ৫০০৲ টাকা হইতে উপরের নোট নিতে নাই।

অনুরোধ;—ব্যবসায়ে খাতির নাই, "বাপে ছেলে ব্যবসায় করিবে, যার যার পয়সা গণে নিবে।" এক তেলির নিকট তাহার অনেক বন্ধু তৈল চাহিলে সে বলিয়াছিল "ফেল কড়ি মাখ তেল, এ কি তোমার ঘর নয়?" ব্যবসায়ে খাতিরে বিক্রয় প্রথম কিছুকাল চলিতে পারে কিন্তু সর্ব্বদা কখনও চলে না। তুমি কোন অসুবিধা সহ্য করিয়া বা অনর্থক মূল্য বেশী দিয়া তোমার বন্ধুর দোকান হইতে জিনিষ কিনিতে পার না এবং তোমার দোকান হইতেও ক্ষতি সহ্য করিয়া কিনিতে কাহাকেও অনুরোধ করিবে না। অনুরোধ করিলে কেহ দুই একদিন রক্ষা করিতে পারে, কিন্তু তারপর আর কেহ তোমার দোকানে আসিবে না।

ব্যবসায় আরম্ভের সময় গ্রাহকদিগকে অনুরোধ করা আবশ্যক যেন একবার তোমার সঙ্গে ব্যবসায় করেন। একবার ব্যবসায় করিয়া সন্তুষ্ট না হইলে আর অনুরোধ করিয়া লাভ নাই।

বিক্রয়ের সময় গ্রাহককে প্রতিযোগিতা দ্বারা দর এমন সস্তা করিয়া দিবে যেন অন্য দোকানে না যাইয়া তোমার দোকানে আসে। খরিদের সময় বিক্রেতাকে এমন সুবিধা দর দিবে যেন সর্ব্বাগ্রে

তোমাকে জিজ্ঞাসা করিয়া তুমি না নিলে অন্যকে বিক্রয় করে। কখনও অনুরোধ করিবে না, করিয়া কোন স্থায়ী ফল হইবে না।

অসৎ গ্রাহক ।—অসৎ গ্রাহকের সঙ্গে ব্যবসায় না করাই ভাল। তাহাতে সম্প্রতি ক্ষতি হয় বটে কিন্তু পরিণামে লাভই হয়।

অভ্যর্থনা ।—সকল গ্রাহককেই ভদ্রভাবে অভ্যর্থনা করা উচিত। ছোট গ্রাহক দ্বারা বড় গ্রাহক পাওয়া যায়, এক গ্রাহক হইতে হাজার গ্রাহক পাওয়া যায়। ছোট গ্রাহকও সময়ে বড় হয়। সুতরাং কোন গ্রাহককেই তুচ্ছ করিতে নাই। অভ্যর্থনার ত্রুটিতেও অনেক সময় গ্রাহক ফিরিয়া যায়। প্রত্যেককেই বসিতে বলা উচিত; কিন্তু অধিক অভ্যর্থনা করা উচিত নহে। তাহাতে গ্রাহক ভাবিবে তুমি লাভ বেশী কর এবং এক গ্রাহক বেশীক্ষণ বসিয়া থাকিলে অন্য গ্রাহকের বসিবার স্থানের অভাব হইতে পারে। রাস্তার গ্রাহককে ডাকিয়া বিক্রয় করা অভদ্রতাজনক। এইরূপ করিলে বুদ্ধিমান্ গ্রাহক ঘরে প্রবেশ করিবে না।

মিষ্টভাষিতা ।—ব্যবসায়ীর বিশেষতঃ দোকানদারের মিষ্টভাষী ও নম্র প্রকৃতির হওয়া বড়ই আবশ্যক। প্রবাদ আছে "জমিদারী গরম কা, আড়ৎদারী ধরমকা, দোকানদারী নরমকা।"

Commission Sale—গ্রন্থকারগণ পুস্তক বিক্রেতাদিগকে কমিশন স্থলে পুস্তক দিয়া থাকেন, বিক্রয় হইলে কমিশন বাদে মূল্য পান। বিক্রয় না হইলে পুস্তক ফেরত নেন। ইহাকে Consignment basis ও বলে।

দর দেওয়া ।—গ্রাহক দর চাহিলে দর দিতেই হইবে। নির্দ্দিষ্ট মূল্যের দোকানের পক্ষে ক্যাটালগ্ দিলেই হইল। অনির্দ্দিষ্ট মূল্যের দোকানে কম লাভ রাখিয়া দর দিতে হইবে। তবে বলিয়া রাখিবে যেন তোমার দর বেশী না হইলে তোমার নিকট হইতে নেন। কিন্তু পাইকারী বড় ফর্দ্দের দর দিতে অনেক সময় ও

পরিশ্রম লাগে। ইহার পর যদি গ্রাহক না কিনে তবে অত্যন্ত ক্ষতি হয়। এইরূপ ক্ষেত্রে বলিতে হয় "অন্যের দর নিয়া আসুন; আমরা সেই দর দেখিব না। তারপর আমাদের দর শুনিয়া যেগুলি আমাদের কম হইবে তাহা আমাদের নিকট হইতে নিবেন।"
অবস্থাভেদে এই নিয়মের ব্যতিক্রম করাও আবশ্যক হইতে পারে। গ্রাহক যেন বিরক্ত ও ক্ষুণ্ণ না হয় সেইদিকেও বিক্রেতার দৃষ্টি রাখিতে হইবে।

কেহ কেহ প্রথমতঃ বিনা লাভে দর দেয় এবং খরিদ্দার ফিরিয়া আসিলে বেশী করিয়া দর বলে। ইহা নিতান্ত অন্যায় কার্য্য। গ্রাহক শক্ত লোক না হইলে এবং ক্লান্ত হইয়া পড়িলে বাধ্য হইয়া নিয়া থাকে, কিন্তু শক্ত গ্রাহক এইরূপ লোক হইতে কখনও কিনে না।

দর বাড়ান ও কমান।—দ্রব্যের আমদানি বা রপ্তানির উপর দরের হ্রাস বৃদ্ধি হয়। বিলাত হইতে কুইনাইনের দর বাড়া ও কমার টেলিগ্রাম আসিলে তদনুসারে এখানে দর বাড়ে কমে। শুধু টেলিগ্রামের উপর নির্ভর করিয়াই যে দর পরিবর্ত্তন হয় তাহা নহে। তখন বাজারে কি পরিমাণ মাল আছে, নিজের ঘরে কত মাল আছে, বিলাত হইতে পরিবর্ত্তিত দরের কুইনাইন আসিতে যে সময় লাগিবে তন্মধ্যে মজুত মাল বিক্রয় হইয়া যাইবে কিনা ইত্যাদি বিষয় চিন্তা করিয়া তবে দর বাড়াইতে বা কমাইতে হয়। বাজার দর কমিলে বিক্রেতা দর না কমাইলে অন্যায় ও অধর্ম্ম হয় এবং গ্রাহকেরা জানিতে পারিলে ভবিষ্যতে বিশ্বাস করে না।

অধিক দ্রব্যে অধিক দর।—বাজারে কোন চল্‌তি মালের অভাব হইলে এবং নিজের ঘরে অল্প মাল থাকিলে তাহা সব একসঙ্গে বিক্রয় করিতে নাই। এইরূপ স্থানে খুচরা যে দরে বিক্রয় করিবে তদপেক্ষা অধিক দরে পাইকারী বিক্রয় করিতে হয়।

কারণ সকল মাল বেচিয়া ফেলিলে নিজের গ্রাহকদিগকে সন্তুষ্ট করা যায় না। তাহারা মাল চাহিলে পুনরায় কিনিয়া দিতে হয়।

লাভের হার।—লাভের হার কম রাখিবে। কমলাভের ব্যবসায়ে একটা সুবিধা এই যে অনেক লোক আসিয়া ইহাতে প্রবেশ করিয়া প্রতিযোগিতা দ্বারা ব্যবসায় নষ্ট করিতে চেষ্টা করেনা।

মহাজন বাক্য।—(১) "রে'খে পস্তান অপেক্ষা বে'চে পস্তান ভাল"। কোন জিনিষ বেশী মজুত থাকিলে এবং দর চড়িলে তাহা বিক্রয় করিয়া ফেলাই বৃদ্ধ ব্যবসায়ীর মত। যদি নিতান্তই সব বিক্রয় করিতে ইচ্ছা না থাকে এবং দর আরও চড়িবার বিশেষ সম্ভাবনা থাকে, তবেও কিছু কিছু পরিমাণে প্রত্যহই বিক্রয় করা উচিত। এই স্থলে একবারে বিক্রয় না করিয়া রাখিয়া দিয়া মহাজন বাক্য অগ্রাহ্য করিয়া আমি নিজেই একবার কুইনাইন ব্যবসায়ে ৫০০৲ লোকসান দিয়াছি।

(২) "উঠার মুখে কেনা ও নামার মুখে বেচা।" যখন দেখিবে কোন জিনিষের দর চড়িতে আরম্ভ করিয়াছে, তখন তোমার আবশ্যক মত জিনিষ কিনিয়া ফেলিবে। যখন দেখিবে কোন জিনিষের দর পড়িতেছে তখনই তোমার মজুত জিনিষ অধিকাংশ বিক্রয় করিয়া ফেলিবে, না পারিলে এবং খুচরা দোকান থাকিলে যথাসম্ভব প্রত্যহ কিছু কিছু বিক্রয় করিবে।

নূতন দ্রব্য প্রচলন।—বিলাতের দ্রব্য নির্ম্মাতাগণ নূতন দ্রব্য প্রস্তুত করিয়া কলিকাতার নিলাম ঘরে পাঠায়। সেইখানে দোকানীরা প্রস্তুত দর অপেক্ষা অনেক কম মূল্যে কিনিয়া নিয়া বাজারে বিক্রয় করে। গ্রাহকদের পছন্দ হইলে, ব্যবসায়ীরা বিলাতে ইণ্ডেন্ট করে। তখন নির্ম্মাতাগণ লাভ সহ মূল্যে বিক্রয় করে।

পরনিন্দা।—গ্রাহকের নিকটে তোমার সহযোগী ব্যবসায়ীর বিরুদ্ধে কোন কথা কহিবে না। প্রথম কারণঃ—ব্যবসায়ীরা

আমাদের ঘনিষ্ঠ, সুতরাং আত্মীয়ের বিরুদ্ধে পরের নিকটে নিন্দা করা অন্যায়। দ্বিতীয়তঃ—সমব্যবসায়ীর বিরুদ্ধে কথা কহিলে কেহ বিশ্বাস করিবে না।

ফেরত।—গ্রাহক তোমার নিকট হইতে ক্রীত জিনিষ যে কোন কারণে ফেরৎ দিলে তাহাতে যদি তোমার বিশেষ ক্ষতি না হয়, তবে অবশ্যই ফেরৎ নিবে। যে সব জিনিষ গ্রাহকের হস্তে গেলেই নষ্ট হইয়া যায় বা যাহা ব্যবহার করা হইয়াছে কিনা ধরিবার উপায় নাই অথচ একজনের ব্যবহৃত জিনিষ অন্যের ব্যবহার করা নিষেধ তাহা ফেরৎ নিবে না। যথা, ব্যবস্থামতে তৈয়ারী ঔষধ, বেড্ প্যান্, হোমিওপ্যাথিক ঔষধ, অর্ডার মত তৈয়ারী জামা প্রভৃতি।

বিক্রয় বৃদ্ধি।—অর্দ্ধ মূল্যে বা সিকি মূল্যে বিক্রয়। নিজে-দের প্রস্তুত খুব বেশী লাভের দ্রব্য খুচরা বিক্রয় বৃদ্ধি করিবার উদ্দেশ্যে সাময়িকভাবে দর কমান হয়। লাভের হার কমান হয়, কিন্তু বিনা লাভে বিক্রয় করা হয় না; এবং পাইকারী বিক্রয় বৃদ্ধি করিতে চাহিলে বিক্রয়ের পরিমাণ অনুসারে কমিশন বেশী কম দিতে হয়। কোন ব্যবসায়ীগ্রাহক খুব অধিক পরিমাণ বিক্রয় করিতে পারিলে তাহাকে sole agency দিতে হয়। চাউল, ডাইল প্রভৃতি পাকা দ্রব্য কখনও অনেক কম মূল্যে বিক্রয় হয় না, কারণ তাহাতে লাভ কম।

সস্তায় বিক্রয়।—জিনিষের বেশী কাট্‌তির সম্ভাবনা থাকিলে গুণ নষ্ট না করিয়া শুধু লাভের হার কমাইয়া সস্তায় বিক্রয় করিলে অনেকস্থলেই মোটের উপর লাভ বেশী হয়। কারণ বিক্রয় অধিক হয় ও পয়সায় আয় দেয় অর্থাৎ উপার্জ্জিত ধন সহজে নষ্ট হয় না। অধিক হারে লাভ করিলে গ্রাহক কমে ও ধন নানা আপদে নষ্ট হয়

বলিয়া আমার বিশ্বাস। এইজন্য আমি বেশী লাভের ব্যবসায়ে লাভের হার কমাইয়া দিয়াছি।

গরিব লোকদিগকে সোডা লেমনেড্ খাওয়াইবার জন্য কম দামের সোডা লেমনেড দরকার, তাহা করিয়াও অনেকে বেশ লাভ করিতেছে।

মহার্ঘতা ও উৎকৃষ্টতা।—যে সকল জিনিষ বাজারে কৃত্রিম চলিতেছে, খাঁটি দরকার, সেই সকল জিনিষ খাঁটি প্রস্তুত করিয়া বেশী মূল্যে বিক্রয় করা উচিত। যথা:—এখন ভাল ঘৃতের প্রস্তুত মিষ্টান্ন কম পাওয়া যায়, সুতরাং তাহা প্রস্তুত করিয়া অনেকে বেশী লাভ করিতেছে।

লোকে যে রকমের জিনিষ চায় এবং যাহার অভাব আছে তাহা করিলেই লাভ। প্রায় সকল জিনিষের ব্যবসায়ই উত্তম, মধ্যম, অধম ইত্যাদি নানা শ্রেণীর আছে। সকল গ্রাহককে এক শ্রেণীর জিনিষ দ্বারা সন্তুষ্ট করা সম্ভবপর নহে। যথা, সাধারণের জন্য লবণ এবং সাহেবদের টেবিলের জন্য টেবিলসল্ট দরকার।

রাজা, জমিদার প্রভৃতি ধনীরা বহুমূল্য দ্রব্য ব্যবহার করেন। একই দ্রব্যকে ব্যবসায়ী কম মূল্য বলিলে তাঁহারা পছন্দ করেন না, অধিক মূল্য বলিলে পছন্দ করেন। তাঁহাদের, দ্রব্য দেখিয়া ভাল কি মন্দ তাহা মীমাংসা করিবার চেষ্টা, সময় বা ক্ষমতা নাই, আবশ্যকতাও নাই। সেই স্থলে চতুর ব্যবসায়ীরা অল্প মূল্যের দ্রব্য অধিক মূল্যে বিক্রয় করে। ইহা সৎ ব্যবসায়ীরা পারে না। সৎ ব্যবসায়ীর পক্ষে এরূপ গ্রাহক সংগ্রহের চেষ্টা করা উচিত নহে। তবে শুধু ধনী গ্রাহক নিয়া যাহাদের ব্যবসায়, তাহাদের পক্ষে গ্রাহকদের অভ্যর্থনাদির জন্য ব্যয়বাহুল্য করিতে হয়, সুতরাং সেইস্থলে অধিকলাভে বিক্রয় করা আবশ্যক, ইহা অন্যায় নহে। বিশেষতঃ

উৎকৃষ্ট দ্রব্যের গ্রাহক কম, তাহাতে বেশী লাভ না করিলে পোষায় না।

বিক্রয়ে উপকার।—ব্যবসায়কালেও সর্ব্বদা মনে রাখিবে, জিনিষ বিক্রয় করিতেছ, কিন্তু যদি সুবিধা পাও তাহা হইলে কোন্ রকম জিনিষ কিনিলে বেশী দিন টিকিবে, কোন্‌টা অল্পদিন টিকিবে, কোন্‌টা ব্যবহারে সুবিধা বা অসুবিধা হইবে, ইত্যাদি সমস্ত কথা বলিয়া দিবে, এবং গ্রাহক যে কার্য্যের জন্য যে দ্রব্য নিতেছেন তাহা যদি সেই কার্য্যের উপযুক্ত না হয় বা যে পরিমাণ নিতেছেন তাহা যদি কার্য্যের অনুপাতে বেশী বা কম হয় তাহাও বলিয়া দিবে। তাহাতে লোকের উপকার হইবে। এইরূপ বলার জন্য তুমি সাক্ষাৎভাবে কোন মূল্য পাইবে না বটে, কিন্তু ইহাতে তোমার পুণ্য হইবে। ইহলৌকিক মঙ্গলও হইবে, কারণ গ্রাহকসংখ্যা বাড়িবে।

বিক্রয় নিষেধ।—যাজ্ঞবল্ক্য সংহিতা, ব্যবহারাধ্যায় দায়ভাগ প্রকরণ ১১৩ শ্লোক মতে ভূমি বিক্রয় নিষেধ। সোণা বিক্রয় নিষেধ সম্বন্ধেও আমার মাতাঠাকুরাণীর নিকট শুনিয়াছি কিন্তু তাহার শাস্ত্রীয় প্রমাণ পাইতেছি না। ব্রাহ্মণের পক্ষে গো, লাঁ, লবণ ও লোহা প্রভৃতি কতকগুলি দ্রব্য বিক্রয় নিষেধ শুনিয়াছি।

ধারে বিক্রয়।—ঋণ অধ্যায় দ্রষ্টব্য।

(ঘ) ওজন, মাপ ও গণনা।

ওজন।—৮০ তোলায় সের সর্ব্বত্র প্রচলিত, কিন্তু কোন কোন স্থানে ৮০ তোলার সঙ্গে সঙ্গে ৬০, ৭২ তোলাও প্রচলিত আছে। সেই সব স্থলে অসাবধান এবং বিদেশী গ্রাহকদিগকে প্রতারণা করিবার উপায় আছে, অতএব কম ওজন যাহাতে

প্রচলিত না থাকে, তজ্জন্য রাজ-পক্ষের দৃষ্টি আবশ্যক। সর্ব্বত্র এক রকম ওজন হইলেই সুবিধা।

পাইকারী ওজন।—শস্যাদির উৎপন্ন স্থানে ৮২৷৵০, ৮৪, ৯০, ১২০, তোলায় পাইকারী ওজন চল আছে, তাহাতে বিশেষ ক্ষতি নাই; তবে হিসাবাদির জন্য এক রকম ওজনই ভাল।

মাপ।—জমির মাপ অনেক রকম, কোন কোন জেলায় ২।৩ রকম মাপ প্রচলিত আছে। পূর্ব্ব বাঙ্গালায় কানি, পাখি ও পশ্চিম অঞ্চলের বিঘা যে কত প্রকারের আছে তাহার অন্ত নাই। সর্ব্বত্র এক রকম মাপ হওয়া সুবিধাজনক।

গণনা।—গণনাও জিনিষভেদে ও দেশভেদে নানারকম প্রচলিত আছে। ইহা অসুবিধাজনক, এক রকম হওয়া উচিত। মৎস্য কোথাও ২৪টাতে কুড়ি; আম কোথাও ২৫, ৩২, ৫০ ও ৬৪ গণ্ডায় শত।

থোকা বিক্রয়।—জিনিষের প্রাচুর্য্যস্থানে থোকা বিক্রয় চল থাকে, মূল্য বাড়িলে ওজনের কড়াকড়ি হয়। সব জিনিষেরই থোকা মূল্য নির্দ্ধারণ কঠিন, সুতরাং সময় বেশী লাগে। ওজন বা মাপ করিয়া বিক্রয় করিবার প্রথা হইলে সহজ হয়। মৎস্য, তরকারিও ওজন করিয়া বিক্রয় করা সুবিধাজনক।

৯। ঋণ।

(ক) ঋণ গ্রহণ। (খ) ঋণ দান। (গ) মোকদ্দমা।

ঋণ কার্য্যটি প্রায় স্থলেই অনিষ্টজনক, কারণ অনেক স্থলেই গ্রহীতার ক্ষতি হয়, মহাজনগণ খাতককে অনেক কষ্ট দেয়। তজ্জন্য

মুসলমান ধর্ম্মে ইহার দাতা, গ্রহীতা এবং সাক্ষীকেও দোষী গণ্য করা হইয়াছে। ইংরাজীতেও আছে—Neither a lender nor a borrower be. অর্থাৎ ধার করিবেও না, দিবেও না। হিন্দুশাস্ত্রেও কুসীদব্যবসায়ীকে অত্যন্ত ঘৃণিত বলিয়া নির্দ্দেশ করা হইয়াছে এবং ঋণপাপের প্রায়শ্চিত্ত নাই, পুনরায় জন্মগ্রহণ করিয়া শোধ করিতে হয় বলিয়া মীমাংসা করিয়াছেন। মহাভারতেও আছে "অঋণী ও অপ্রবাসী" না হইলে সুখ নাই।

(ক) ঋণ গ্রহণ।

গৃহীর পক্ষে ঋণ করা বড় অন্যায়। প্রত্যেক গৃহীরই অবশ্যম্ভাবী আপদের জন্য সেভিং ব্যাঙ্ক প্রভৃতিতে সঞ্চয় করা উচিত। আপদ সময়ে সঞ্চয়ের টাকায় না কুলাইলে ধার করিতেই হয়, কিন্তু সাধারণ অবস্থায় ইহা করিতে নাই। এই ভাবে কার্য্য করিলে ঋণগ্রাহীর সংখ্যা অত্যন্ত কমিয়া যাইবে এবং দেশের টাকার অভাব ও সুদের হার কমিয়া যাইবে।

যাঁহারা সংসার ত্যাগ করিয়া সাধারণের সেবার জন্য কোনরূপ মিশন বা সঙ্ঘ গঠিত করেন তাঁহাদের পক্ষে ঋণ করা অতীব দূষণীয়। সংসার বন্ধন ত্যাগ করিয়া আসিয়া অনেক সাধুকে এখন ঋণজালে বদ্ধ হইতে দেখিতেছি। ইহা কখনও সঙ্গত কার্য্য নহে।

ব্যবসায়ীর পক্ষে ঋণ নেওয়া ও দেওয়া অনেক সময়ই আবশ্যক হইয়া পড়ে। ইহা অগ্নির ন্যায় নিত্য প্রয়োজনীয়। অগ্নির ন্যায় ইহাকে রক্ষাও সাবধানে করিতে হয়। অর্থাৎ যত ধার না নিয়া ও না দিয়া পারা যায় তজ্জন্য বিশেষ চেষ্টা করিতে হয়।

যে ব্যবসায়ীর ঋণ পাওয়ার যত সুবিধা থাকে সেই ব্যবসায়ীকে তত সচ্ছল বুঝিতে হইবে।

Credit is money বিশ্বাসই টাকা।—লোকের মনে বিশ্বাস জন্মান একটি অমূল্য সম্পদ। যে ব্যক্তি সৎ, টাকাকড়ি সম্বন্ধে সাবধানে কার্য্য করে এবং দেনা পাওনায় কথা ঠিক রাখিতে আপ্রাণ চেষ্টা করে সেই ব্যক্তিকে লোকে নিশ্চিন্ত মনে বিশ্বাস করে এবং তাহার কখনও টাকার জন্য ভাবিতে হয় না। উপরোক্ত গুণহীন কোটিপতি অপেক্ষাও এই ব্যক্তি অতি সহজে টাকা ধার পাইয়া থাকে। এই সকল গুণ যাহার যত বেশী ব্যবসায়ে কৃতকার্য্য হওয়ার সম্ভাবনা ও তাহার তত অধিক। পক্ষান্তরে এই সকল গুণ যাহার যত কম কৃতকার্য্য হওয়ার সম্ভাবনাও তাহার তত কম।

ব্যবসায়ীদের পক্ষে অল্প সুদে ঋণ পাওয়ার সুবিধা থাকা বিশেষ আবশ্যক। প্রয়োজনমত দেওয়া ও নেওয়ার সুবিধা থাকা চাই। ব্যাঙ্কের সঙ্গে এইরূপ বন্দোবস্ত থাকিলে ভাল হয়। সেই সুবিধা যাহার নাই তাহার কোম্পানির কাগজ কিনিয়া রাখা উচিত যেন প্রয়োজনমত বাঁধা দিয়া ধার করা যায়।

কিন্তু যাহাতে ঋণ না করিয়া কার্য্য চালান যায় তদ্বিষয়ে প্রধান লক্ষ্য রাখিতে হইবে। ঋণ করিয়া অনেক সময় ব্যবসায় বড় করা যায় এবং লাভের হার বাড়ান যায় বটে কিন্তু এই উন্নতির ভিত্তি অতি কাঁচা। মানুষের দেহের ন্যায় ব্যবসায়ের দেহেও রোগ হয়। এইরূপ রোগের সময় অর্থাৎ ব্যবসায়ে হঠাৎ কোনরকম বিপদ উপস্থিত হইলে, ঋণের উপর যে ব্যবসায় বড় হইয়াছে তাহার সমূহ ক্ষতি হয়।

মূলধনের অর্দ্ধেকের বেশী ঋণ করিয়া ব্যবসায় করা সঙ্গত নহে। ইহাও আরম্ভের সময় করা যাইতে পারে। কিন্তু ব্যবসায় পুরাতন হইলে মূলধনের সিকির অধিক ঋণ করা সঙ্গত নহে। এই সকল ঋণও সাময়িক ভাবে করা যাইতে পারে। স্থায়ী ঋণ কখনও সমর্থনযোগ্য নহে।

নিজের পাওনা টাকা আদায় হইলে টাকা শোধ দিবেন এই ভরসায় অনেকে ঋণ করিয়া থাকেন। কিন্তু এইরূপ অনিশ্চিতের উপর নির্ভর

করিয়া ঋণ করা সঙ্গত নহে। কারণ পাওনা টাকা আদায় হইবে কিনা তাহার নিশ্চয়তা নাই কিন্তু দেনা শোধ করিতেই হইবে।

টাকা ধার করার বিরুদ্ধে এত কথা বলিতেছি তাহার কারণ ব্যবসায়ীমাত্রেই অল্পবিস্তর মাল ধারে নিতে বাধ্য হয়, ডিউ মত টাকা শোধ দেয়। ইহাই বাজারের দস্তুর। এইরূপ ধার না করিয়া উপায় নাই। এতদতিরিক্ত আবার টাকা ধার করিলে ব্যবসায়ের হঠাৎ বিপদের সময় আর রক্ষা পাওয়ার উপায় থাকে না।

ব্যবসায়ীদের মধ্যে যে সুদ নেয়, তাহা অপেক্ষা যে সুদ দিয়াও লাভ করে সে চতুর ও কর্ম্মঠ। তবে ছোট ব্যবসায় করিলে চতুর না হইতেও পারে, কারণ ছোট ব্যবসায়ে লাভের হার বেশীই থাকে।

মুসলমান শাস্ত্রমতে মুনাফার অনির্দ্দিষ্ট ভাগ নেওয়া বৈধ ইহা জানি। ব্যবসায়ী খাতককে সুদে টাকা ধার দিলে মুনাফার নির্দ্দিষ্ট ভাগ নেওয়া হয়, ইহা মুসলমান শাস্ত্রমতে কেন নিষিদ্ধ তাহার যুক্তি পাই না। তবে সুদের হার ভাবী মুনাফার হার অপেক্ষা কম হওয়া আবশ্যক।

অনুগ্রহ ঋণ ;—ঋণ পরিশোধ করার ক্ষমতা নাই ইহা জানিয়াও যদি বন্ধুগণ কৃপাপরবশ হইয়া কোনও কঠিন রোগের বিশেষ আশাপ্রদ চিকিৎসার জন্য দানরূপে ঋণ প্রদান করেন, তাহা হইলে ইহা গ্রহণ করা অন্যায় নহে। কখনও সক্ষম হইলে ঋণ শোধ করা যাইবে, তাহা না পারিলেও অন্যায় বা পাপের কারণ নাই।

অন্যায় ঋণ ;—আয় অপেক্ষা বেশী ব্যয় করা কখনও উচিত নহে, কষ্ট সহ্য করা উচিত, কিন্তু ঋণ করা উচিত নহে। বিশেষতঃ যে ঋণ পরিশোধ করিবার ক্ষমতা নাই, সেইরূপ ঋণ ও চুরি প্রায় একই কথা। সংসার খরচের জন্য ঋণ গ্রহণ অনেক স্থলেই অন্যায়। বিবাহ এবং শ্রাদ্ধাদির জন্য ঋণ করা অত্যন্ত অন্যায়, ঋণ করিয়া শ্রাদ্ধ করিলে ঋণশোধ না হওয়া পর্য্যন্ত শ্রাদ্ধকার্য্য সিদ্ধ হয় না, ইহা আমার বিশ্বাস।

যাবজ্জীবেৎ সুখং জীবেৎ ঋণং কৃত্বা ঘৃতং পিবেৎ, ঋণ করিয়া ঘি খায় এইরূপ লোকও অনেক আছে। ইহা ঋণ গ্রহণের দুর্নীতি।

অসৎ ঋণদাতা।—বিবাহ শ্রাদ্ধাদির জন্য যাহারা টাকা ধার দেয়, তাহাদের অনেকেই ভাল লোক নহে, ঋণদানের অন্তরালে খাতকের সম্পত্তি ও বাড়ীঘর আত্মসাৎ করাই তাহাদের প্রধান উদ্দেশ্য থাকে। ইহারা অমিতব্যয়ের পরামর্শ ও প্রশ্রয় দিয়া প্রতিবাসীর সর্ব্বনাশের চেষ্টা করে। ইহাদের পরামর্শমতে কার্য্য করিলে সর্ব্বনাশ।

ধারে ক্রয়।—সাংসারিক ব্যয়ের জন্য ধারে জিনিষ খরিদ করা উচিত নয়, সহজে পাওয়া যায় বলিয়া ব্যয়বাহুল্য হয়, ধার করিবার অভ্যাস জন্মে এবং চিরকালই ধার থাকে। ধনীলোকদের মধ্যেও সময় সময় এই অভ্যাস দেখা যায়। ধারে মূল্য বেশী দিতে হয়। কোন কোন ব্যবসায়ীর অল্প জিনিষ দিয়া বেশী লিখার কথাও শুনা যায়।

কোন কোন সময় ব্যবসায়ে জিনিষ ধারে খরিদ করা অপেক্ষা সুদে টাকা ধার করিয়া জিনিষ নগদ খরিদ করিলে লাভ বেশী হয়। আর ব্যবসায়ীগণ ধেরো গ্রাহককে গড়ো (অচল) মাল চালায়। যে স্থলে এই সকল অসুবিধা না থাকে সেই স্থলে ধারে কিনিতে ক্ষতি নাই। আর ডিউমত টাকা দিতে পারিলে ধারে খরিদ করাতে অনেক লাভ। ব্যবসায় ক্ষেত্রে অল্পদিনের জন্য অল্প পরিমাণ ঋণ অনেক স্থলেই আবশ্যক এবং নির্দ্দোষ।

যে সকল ব্যবসায়ে সুদের নিয়ম নাই সেই সকল ব্যবসায়ে অনেক সচ্ছল ব্যবসায়ীরাও ধারে মাল কিনিয়া ডিউমত টাকা দেয় না এবং পরের টাকা যত বেশী দিন খাটাইতে পারে তত লাভজনক মনে করে। কিন্তু বাস্তবিক তাহাতে লাভ হয় না। ভবিষ্যতে বিক্রেতারা এইরূপ গ্রাহককে মাল বিক্রয় করিতে চাহে না। বিক্রয় করিলেও সুবিধা পাইলেই দর বেশী নেয়।

ধারে মাল খরিদ করার আর এক অসুবিধা এই, যে ধারে মাল খরিদ করে সে অপরকেও ধারে মাল বেচিতে দ্বিধাবোধ করে না। কিন্তু যখন ধার শোধ করার সময় উপস্থিত হয় তখন পাওনা টাকা আদায় শক্ত হয়। কিন্তু মহাজনের টাকা পরিশোধ করিতেই হয়।

ধার করিয়া সম্পত্তি ;—ঋণ করিয়া সম্পত্তি খরিদ করা উচিত নয়। কারণ স্নদের হার সম্পত্তির আয়ের হার অপেক্ষা অধিক। তবে যদি এক বৎসর মধ্যে অন্য সম্পত্তির আয় হইতে এই ঋণ শোধ হওয়ার সম্ভাবনা থাকে, তবে খরিদ করা যাইতে পারে। ভবিষ্যৎ শারীরিক উপার্জ্জনের উপর নির্ভর করিয়া সম্পত্তি ক্রয় নিতান্ত অবিবেচনার কার্য্য ; কারণ মৃত্যু ত সঙ্গে সঙ্গেই চলিয়াছে। সস্তা এবং স্নবিধাজনক সম্পত্তির আকর্ষণ এড়াইতে না পারিয়া অনেক লোক বিপদে পড়েন।

ঋণ শোধ ;—কাহারও নিকট কোন বিষয়ে ঋণী থাকিবে না, বাধ্য হইয়া কাহারও নিকট হইতে কোন উপকার গ্রহণ করিলে, সে লোক যতই নিকৃষ্ট হউক না কেন যত শীঘ্র পার তাহার প্রত্যুপকার করিতে চেষ্টা করিবে। ইংরাজীতে আছে—"Give the devil his due."। সমর্থ পক্ষে রাস্তার বৈষ্ণবের গান শুনিলেও তাহাকে ৫ পয়সা দিয়া আসিবে, নতুবা তাহার নিকট ঋণী থাকিবে।

ট্রাম বা বাস্ ঋণ শোধের উপায় ;—ভিড়ের সময় যদি ট্রাম বা বাস্ টিকিট কিনিতে না পারা যায় এবং বাধ্য হইয়া বিনা পয়সায় যাতায়াত করিতে হয় তখন ঋণী থাকিতে ইচ্ছা না করিলে ঐ মূল্যের একখানা টিকিট ক্রয় করিয়া ছিঁড়িয়া ফেলিলেই ঋণ শোধ হইতে পারে।

তমাদি ;—গভর্ণমেণ্ট বিচারের স্নবিধার জন্য তমাদি আইন করিয়াছেন। কিন্তু হিন্দু মতে দেনা তমাদি হয় না। এই জন্মে

না দিলে পরজন্মে দিতে হয়। সুতরাং তমাদি হইলেও ঋণ শোধ করা কর্ত্তব্য।

সুদে টাকা ধার করিয়া বা ধারে মাল আনিয়া যদি সময় মত টাকা দিতে না পার, তবে মহাজনের সঙ্গে সর্ব্বদা দেখা করিবে, এবং যাহাতে তোমার নামে নালিশ না করে তজ্জন্য বিশেষ রকম অনুরোধ করিবে। কারণ নালিশ হইলে টাকা ত দিতে হইবেই, অতিরিক্ত খরচের দাবী হইবে, তাহা ছাড়া তোমার দুর্ণাম হইবে, অন্য কেহ বিশ্বাস করিবে না।

সুদ মাপ।—ঋণ শোধ করিবার সময় সুদ মাপ চাহিতে হইলে নগদ টাকা নিয়া মহাজনকে বলিতে হয় যে অত টাকা মাপ দিলে এখন টাকা দিব, নতুবা এই টাকা অন্য কার্য্যে ব্যয় করিব। টাকা দেখিয়া অনেক মহাজন সুদ বেশী পরিমাণে মাপ দেয়। টাকার মোহিনী শক্তি আছে।

ধার শোধের দিন (due date)।—সর্ব্বদা দেনা পরিশোধের নির্দ্দিষ্ট দিনের পূর্ব্বে বা অন্ততঃ সেইদিনে দেনা শোধ করিবে, সুদ না ধরিলেও এবং মহাজন বিরক্ত না হইলে ও ঠিক নির্দ্দিষ্ট দিনে দেনা দিবে, সুদে টাকা ধার করিয়া দেনা শোধ করিতে হইলেও তাহাই করিবে। প্রথমে ইহাতে কিছু অসুবিধা, দেখিবে বটে, কিন্তু পরে যখন মুখের কথায় অনেক টাকার কাজ চালাইতে পারিবে, তখন ইহার লাভ বুঝিতে পারিবে। "Credit is money" ইহা নিশ্চয় জানিবে। টাকা বেশী দিন রাখা লাভজনক বোধ করিলে বরং ডিউর তারিখ প্রথমেই বাড়াইয়া নিবে।

জামিন হওয়া।—জামিন হইলে বন্ধুদের উপকার করা যায় বটে কিন্তু জামিন হওয়া অত্যন্ত আপজ্জনক। "জামিন হয় ভরিতে, গাছে উঠে মরিতে।" বরং বন্ধুকে যথাসাধ্য দান করা উচিত, কখনও জামিন হওয়া উচিত নহে। কারণ এই ঋণ দায় কখন

আসিয়া নিজের ঘাড়ে পড়িবে তাহার ঠিক নাই। তবে যাহাকে যত টাকা দান করা যায় তত টাকা দান না করিয়া তত টাকার জামিন হওয়া যাইতে পারে।

(খ) ঋণদান (কুসীদ ব্যবসায়)।

কুসীদ ব্যবসায় বেশ লাভজনক ও অপেক্ষাকৃত সহজ ব্যবসায়। এই ব্যবসায় দ্বারা অনেককে ধনী হইতে দেখিয়াছি। গ্রাম্য কুসীদ ব্যবসায়ীরা যদি লোন অফিসের মত নিম্নলিখিত নিয়ম কয়টি অনুসরণ করে তবে তাহাদের ব্যবসায় অনেক বড় হইয়া যাইবে। ইহাতে গ্রামের লোকেরও স্বার্থ জড়িত থাকিবে সুতরাং চুরি ডাকাতি কম হইবে।

১। খাতাপত্র, হিসাব ঠিক নিয়মমত রাখিতে হইবে। ইহাতে ইন্‌কম ট্যাক্স বেশী দিতে হইবে সত্য কিন্তু মোকদ্দমার সময় আদালত খাতাপত্র বিশ্বাস করিবে। তাহাতে মোকদ্দমার সুবিধা হইবে। আপনা আপনির মধ্যে লিমিটেড্ (Private limited) করিয়া নিলে আদালত আরও বেশী বিশ্বাস করিবে।

২। খাতক যত কম টাকাই জমা দিতে আসুক না কেন তাহাই গ্রহণ করিতে হইবে। এইরূপ করিলে দরিদ্র খাতকেরা বিশেষভাবে উপকৃত হইবে এবং তাহা হইলেই বহু ভাল ভাল খাতক টাকা ধার নিবে এবং ব্যবসায়ও অল্প সময়ের মধ্যে প্রসার লাভ করিবে।

৩। অল্পসুদে টাকা ডিপজিট নিতে হইবে। তাহা হইলে গ্রামে যাহাদের হাতে টাকা আছে অথচ লগ্নী করিতে চাহে না, তাহারা টাকা জমা রাখিবে। ইহাতে মূলধন অনেক বাড়িবে। সুতরাং গ্রামের লোকেরও সুবিধা হইবে এবং কুসীদ ব্যবসায়ীরও ব্যবসায় উত্তরোত্তর বর্দ্ধিত হইবে।

৪। ধার দেওয়ার সময় কোন সচ্ছল ব্যক্তিকে জামিন রাখিতে হইবে।

খাতক।—ব্যবসায়ী খাতক। সৎ ও মিতব্যয়ী ব্যবসায়ীকে ব্যবসায় করিবার জন্য টাকা ধার দিলে অনেক স্থলেই খাতকের উপকার হয়, মহাজনেরও বহুকাল লাভ হয়, এবং মোকদ্দমা ও অসন্তোষের কারণ উপস্থিত হয় না, যেহেতু ব্যবসায়ী-খাতক তাহার উত্তমর্ণকে সর্ব্বদা উপকারী মনে করে, সুতরাং ইহা ন্যায় ব্যবসায়। ঋণদাতা, ব্যবসায়ী খাতককে বিশেষ আদর করে কারণ সাধারণতঃ ব্যবসায়ীরা অন্য খাতক অপেক্ষা নিয়মিতরূপে টাকা শোধ দেয় ও ধার করে। অধিকন্তু ব্যবসায়ীর সঙ্গে সর্ব্বদাই লেন দেন কাজ করিবার আশা থাকে।

কোম্পানির কাগজের বা ব্যাঙ্কের নিকট গচ্ছিত টাকার সুদ নেওয়াতে কোন দোষ নাই। অর্থাৎ যে ঋণ দেওয়াতে খাতকের আয় হয় সেই ঋণ দেওয়াতে কোন দোষ নাই।

ব্যবসায়ী-খাতকদিগকে হ্যাণ্ডনোটে টাকা ধার দেওয়াতে কাজের সুবিধা এবং ভয়ও কম, কারণ ব্যবসায়ীর নামে নালিশ হইলে তাহার সম্ভ্রম নষ্ট হয় এবং তাহার ব্যবসায় চালান কষ্টকর হয় অতএব তাহার নামে যাহাতে নালিশ না হয় তজ্জন্য সে প্রাণপণে চেষ্টা করে; বিশেষতঃ ব্যবসায়ী-খাতক চক্রবৃদ্ধিহারে সুদ দিতে আপত্তি করে না, কারণ ব্যবসায়ী বর্ষশেষে নিকাশের জন্য সুদ কসিয়া আসলে জমা করে, তাহারা রেহাই চায় না।

অমিতব্যয়ী খাতক।—কিন্তু ব্যবসায়ী সৎ ও মিতব্যয়ী না হইলে কখনই ধার দেওয়া উচিত নহে, কারণ এক দিনের মধ্যে দোকান বিক্রয় বা বেনামী করিয়া সরিয়া দাঁড়াইলে ধরিবার কিছুই উপায় নাই। আর অমিতব্যয়ী ও বেহিসাবী ব্যবসায়ীকে টাকা ধার

দিলে তাহার অপকার করা হয়। সে অনেক টাকা হাতে পাইয়া টাকার অপব্যবহার করে।

পৈতৃক সম্পত্তি বিক্রয় না করিয়া যে ঋণশোধ করিতে অসমর্থ তাহাকে সংসার খরচ, বিবাহ, শ্রাদ্ধ এবং অপর ঋণশোধের জন্য ধার দিলে অনেকে স্থলেই খাতকের অপকার করা হয়, কারণ যে ব্যক্তি জমিদারীর নির্দ্দিষ্ট আয় দ্বারা জীবন যাত্রা নির্ব্বাহ করিতে না পারিয়া ধার করে, তাহার ঋণ পরিশোধ করিবার উপায় কিরূপে হইবে? একশত টাকার বার্ষিক সুদ যাহা হয়, একশত টাকা মূল্যের সম্পত্তির বার্ষিক আয় তদপেক্ষা অত্যন্ত কম, সুতরাং জমিদারের তখন ঋণ না করিয়া জমিদারী বিক্রয় করিয়া ঋণ আদায় বা ব্যয় সংক্ষেপ করা উচিত। কিন্তু জমিদারী বিক্রয় জমিদারের নিতান্ত অসম্ভ্রমের কথা, সুতরাং তাহা তিনি করিবেন না, ব্যয়ও কমাইবেন না, কাজেই জমিদারী ক্রমশঃ মহাজনের ঘরে যাইবে। কিন্তু তখন ঋণ না পাইলে জমিদার তাহার জমিদারীর অল্প অংশ বিক্রয় করিয়া অঋণী হইবেন এবং ভবিষ্যতের জন্য মিতব্যয়ী হইতে চেষ্টা করিবেন। সুতরাং তাহাদিগকে ঋণ দেওয়া পাপের কার্য্য।

অসৎ খাতক।—খাতক যত ধনী বা সম্ভ্রান্ত হউক না কেন, অসৎ বুঝিতে পারিলে তাহাকে ধার দেওয়া উচিত নহে, কারণ নানা রকম আপত্তি উত্থাপন ও গোলমাল করিতে পারে।

জমিদার খাতক।—জমিদার, তালুকদার প্রভৃতিকে টাকা ধার দিতে হইলে এবং তাহাদের সততার বিশেষ সুখ্যাতি না থাকিলে হ্যাণ্ডনোটে না দিয়া বন্ধকী তমঃসুক নিয়া দেওয়া উচিত, কারণ তাহারা আইন ও আদালত ভাল রকম জানে ও তথায় যাইয়া অভ্যাস আছে সুতরাং নানা রকম আপত্তি উত্থাপন করিতে চেষ্টা করিতে পারে। এইরূপ আপত্তি উত্থাপন করাতে তাহাদের সম্ভ্রম নষ্ট হইবে না। কিন্তু

তাহাদিগকে ধার দিলে সমস্ত টাকা নষ্ট হওয়ার সম্ভাবনা কম, শীঘ্র পাওয়ার আশাও কম।

সুদের হার।—ব্যবসায়ের হিসাবে অমিতব্যয়ী জমিদার খাতককে বেশী সুদে টাকা ধার দেওয়া উচিত, কারণ খাতকেরা বেশী সুদের টাকা আগে শোধ করে, সুতরাং টাকা পড়িবার সম্ভাবনা কম। খাতক বিপদে পড়িয়া ধার করিলে সুদের হার বাড়ান অন্যায়, তবে টাকার বাজার টান হইলে দুর্ভিক্ষ প্রভৃতির সময় সুদের হার কিছু বৃদ্ধি করা যাইতে পারে, কিন্তু অত্যধিক কখনই নহে। তাহা করিলে খাতকেরা সম্প্রতি অসন্তুষ্ট হইবে এবং ভবিষ্যতে শত্রু হইয়া দাঁড়াইবে। আর ঋণদান ব্যবসায়ের দ্বারা ধনী হইয়া থাকিলে সুদের হার মোটেই বৃদ্ধি করা উচিত হইবে না।

অনুগ্রহ ঋণদান।—পীড়িত লোকদের চিকিৎসার জন্য এবং দুর্ভিক্ষ প্রপীড়িত লোকদিগকে টাকা ধার দেওয়া আবশ্যক, কিন্তু ধার দেওয়ার সময় ইহা ভাবিতে হইবে যে, সব টাকা আদায় হইবে না, আদায় না হইলেও অসমর্থ খাতককে পীড়া দিয়া টাকা আদায় করা অন্যায় হইবে। অতএব যে পরিমাণ লোকসান সহ্য করিতে পারিবে সেই পরিমাণ ধার দিবে।

টাকা থাকিলে এবং উপকার করিবার ইচ্ছা থাকিলে আত্মীয় এবং ধর্ম্মভীরু ও *Regular Paymaster* বিশেষ পরিচিত লোকদিগকে বিশেষ অভাবের সময় ধার দিয়া উপকার করা উচিত। আর যে টাকা ধার দিতেছ তাহা পরিশোধ না করিলে যদি তোমার অসুবিধা না হয় তবে লোক *Regular Paymaster* না হইলেও দিতে পার। কিন্তু ঋণকর্ত্তা *Regular* না হইলে বা তাঁহার সঙ্গে বিশেষ বন্ধুতা থাকা সত্ত্বেও যদি পূর্ব্বে কোনরূপ টাকা দেনা পাওনা না করিয়া থাক অর্থাৎ তিনি *Regular* কিনা না জানিলে এবং তুমি সেই টাকার ক্ষতি সহ্য করিতে না পারিলে সেই টাকার কোন অংশ যদি তুমি তাহাকে

দান করিতে পার তবে তাহা করাই সুবিধা। অর্থাৎ কেহ ৪০০৲ টাকা ঋণ চাহিলে তাহাকে ৫০৲ টাকা কি ১০০৲ টাকা দান কর। কেহ ২০০৲ টাকা দুই বৎসরের জন্য ধার চাহিলে তাহাকে ঐ টাকার দুই বৎসরে সুদ ২৪৲ টাকা দান করিয়া ফেল। ইহাতে ভবিষ্যতে টাকা আদায় নিয়া কলহের সম্ভাবনা থাকিবে না। আত্মীয়তা রক্ষার জন্য যদি নিতান্তই ধার দিতে হয় তাহাও রসিদ না নিয়া দিবে না। রসিদে আদায়ের তারিখ লিখাইয়া নিতে চেষ্টা করিবে।

ঋণ প্রার্থীর অভিভাবক থাকিলে ঋণের আবেদন অভিভাবকের যোগে করা বিশেষ আবশ্যক।

ঋণপ্রিয় লোক ;—কতকগুলি অমিতব্যয়ী লোক আছে তাহারা ঋণ করিতে বড়ই ভালবাসে, ঋণ না পাইলে অসন্তুষ্ট হয়, প্রথমে অল্প টাকা ঋণ নিয়া ঠিক সময়মত আদায় করিয়া ক্রমে ঋণের পরিমাণ বাড়াইতে চেষ্টা করে। তাহাদিগকে ২।১ বার ঋণ দিয়া বন্ধুত্ব রক্ষা করিয়া তারপর ঋণ দেওয়া বন্ধ করা উচিত।

অল্প পরিচিত ঋণপ্রার্থী ;—সামান্য পরিচয় স্থলে বিশেষ আপদ না হইলে, যদি কেহ ঋণ প্রার্থনা করে তবে বুঝিবে সেই লোক ভাল নয়, টাকা শোধ করিবে না। অল্প পরিচিত কোন লোক দূরদেশ হইতে আসিয়া টাকা ধার চাহিলে টেলিগ্রাম করিয়া টাকা আনিবার জন্য টেলিগ্রামের মাশুলটা দান করিবে। টাকা ধার দিলে, পাওয়া যাইবে কি না সন্দেহ।

ঋণ পাওয়ার আগ্রহ ;—যে গ্রাহক বা খাতক ঋণ পাওয়ার জন্য যত অধিক মিনতি করিবে, ততই তাহাকে ঋণ বা ধার কম দিবে। কারণ ততই তাহার অসচ্ছলতা অধিক বুঝা যাইবে।

ধারে বিক্রয় ;—ধারে বিক্রয় করিলে দর কিছু বেশী দিলে বা গড়োমাল দিলে গ্রাহক বেশী আপত্তি করিতে পারে না। "ধেরো খরিদ্দারকে গড়োমাল" দিতে হয় ব্যবসায়ী সমাজে এই প্রবাদ বাক্য

প্রচলিত আছে। এক শ্রেণীর পুরাতন ব্যবসায়ীরা বলে "গোড় পাকাবুকে মাল দেও, জুতি মারুকে রূপেয়া লেও" ইহা দুর্নীতি।

ব্যবসায় করিলে সহজে দ্রব্যাদি ধারে পাওয়া যায় বলিয়া সময় সময় চতুর অবস্থাপন্ন লোকেরা নিজ সম্পত্তি বেনামী করিয়া ব্যবসায় আরম্ভ করে ও দ্রব্যাদি ধারে খরিদ করিয়া পড়তা অপেক্ষা সস্তায় বিক্রয় করিয়া মহাজনের দেনা শোধ করে। এইভাবে কিছুকাল বিশ্বাস স্থাপন করিয়া শেষে একবার অধিক দ্রব্য ধারে লইয়া দেউলিয়া হইয়া মহাজনের ক্ষতি করে। দ্রব্যাদি ধারে বিক্রয় করিবার সময় গ্রাহক নূতন ও অসৎ কি না তাহা বিশেষরূপে জানিয়া ধার দেওয়া আবশ্যক।

সৎ ও সম্পন্ন ব্যবসায়ীগ্রাহককে ডিউ হিসাবে মাল ধার দিলে যদি ডিউ মত টাকা শোধ করে তবে ভাল কথা।

যে লোক ক্ষতিগ্রস্ত হইয়াছে বা হওয়ার সম্ভাবনা আছে তাহাকে ধার দেওয়া উচিত নহে। কারণ নিজে ক্ষতিগ্রস্ত হইলে অনেক সৎ লোকও পাওনাদারদিগকে ঠকাইতে চেষ্টা করে। পক্ষান্তরে অনেক অসৎ লোকও লাভবান হইলে পাওনাদারদের টাকা নিয়ম মত দিয়া থাকে।

ব্যবসায়ী গ্রাহক।—কাপড়ের বড় বড় ব্যবসায়ে ব্যবসায়ী-গ্রাহককে ধার না দিলে ব্যবসায় ভালরূপ চলে না, সেই স্থানেও বিশেষ সাবধানে ধার দিবে। কাপড় প্রভৃতির ব্যবসায়ে বিশেষ সুবিধা এই যে, ৪৫ দিনে (due মত) টাকা না দিলে সুদ দিতে হয়, তাহার যত পূর্ব্বে দেওয়া যায়, তত সুদ বাদ পাওয়া যায়। এই নিয়ম অন্যান্য ব্যবসায়েও প্রচলন করা উচিত।

অব্যবসায়ী গ্রাহক।—অব্যবসায়ী গ্রাহককে বিশেষতঃ সম্পন্ন অব্যবসায়ী গ্রাহককে ধারে বিক্রয় করিলে অনেক স্থলেই টাকা প্রতিশ্রুত সময়ে পাওয়া যায় না, সময় সময় দুর্ব্বাক্য শুনিতে হয়,

কখন কখন শত্রুতাও হয়। অব্যবসায়ী লোকদিগকে ধার দেওয়া কোনমতেই যুক্তিসঙ্গত নহে। তাহারা ধার নেওয়াকে ব্যবসায়ীর উপকার করা মনে করে।

ধার না দেওয়া :—ধার না দিতে হইলে ব্যবসায়ের আরম্ভ হইতেই ধার দিবে না। একবার ধার দিতে আরম্ভ করিলে পরে ধার দেওয়া বন্ধ করা কঠিন হইবে।

যদি পার্শ্ববর্ত্তী ব্যবসায়ীরা ধারে বিক্রয় করে এবং তুমি ধারে বিক্রয় না কর তবে তোমার সস্তায় বিক্রয় করা উচিত হইবে অথবা গ্রাহককে অন্য কোনও রকম সুবিধা করিয়া দিতে হইবে। তাহা না করিলে তোমার গ্রাহক কমিয়া যাইবে।

তাগাদা :—নিয়মমত তাগাদা না করিলে পাওনা টাকা আদায় হয় না। এই বিষয়ে বিশেষ সাবধান না হইলে ব্যবসায়ে লাভ করা শক্ত।

(গ) মোকদ্দমা।

নালিশ :—ধার যদি নিতান্তই দিতে হয়, তবে এমন সাবধানে দিতে হইবে যেন নালিশ করিতে না হয়। টাকা আদায় না হইলেও সহজে নালিশ করিতে নাই, কিছু ক্ষতি স্বীকার করিয়াও মোকদ্দমা হইতে ক্ষান্ত হওয়ার চেষ্টা করা উচিত। কারণ প্রথমে টাকা আদায়ের জন্যই আদালতে যাওয়া হয়, তার পর টাকাকড়ি অযথা ব্যয়, পরিশ্রম এবং দুশ্চিন্তা করিয়া শেষে মোকদ্দমার জন্য জেদ উপস্থিত হয়। তখন প্রাপ্য টাকা অপেক্ষা অনেক বেশী টাকা খরচ হইয়া যায়।

আপোষ :—অনেকস্থলে দেখা গিয়াছে প্রতিপক্ষের যুক্তিযুক্ত আপোষের বিশেষ আগ্রহ সত্ত্বেও আপোষ না করিলে মোকদ্দমায় জয়ী হওয়া যায় না।

অন্যায়ের বিরুদ্ধে :—কিন্তু অন্যায়ের বিরুদ্ধে মোকদ্দমা হইলে, যদি তোমার অবস্থায় কুলায় এবং অন্যায়কারীকে হয়রাণ

করিতে পার, এবং প্রয়োজনীয় ক্ষতি, পরিশ্রম ও দুর্ভাবনা সহ্য করিতে পার, তাহা হইলে অন্যায়ের বিরুদ্ধে লড়িবার সময় ১৲ টাকার জন্য ১০০৲ টাকাও খরচ করিবে, তাহাতে মোকদ্দমায় যদি জোর কমও থাকে তথাপি ভয় করিবে না। মোকদ্দমায় হারিয়াও দুষ্টলোককে হয়রাণ করা উচিত।

কলিকাতার একজন বিদ্বান্ ও প্রসিদ্ধ লোক তাঁহার একমাত্র উত্তরাধিকারী, একান্নভুক্ত, বারিষ্টার পুত্রের নামে আদালতে নালিশ করিয়াছিলেন। কারণ পুত্র পিতার সম্পত্তি বন্ধক দিয়া টাকা ধার করিয়াছিলেন। মোকদ্দমা শেষ হওয়ার পূর্ব্বেই পিতার মৃত্যু হয়।

মোকদ্দমা কমাইবার উপায়।—সাহেবেরা সহজে মোকদ্দমা করে না, প্রথমে অপর পক্ষকে দাবির বিষয় পত্র লিখিয়া জানায়, তাহাতে কাজ না হইলে, উকিলের দ্বারা আইন যুক্তি দিয়া পত্রদ্বারা দাবি জানায়। ইহাতে অনেক মোকদ্দমা মিটিয়া যায়। ইহাদের অনুকরণে কলিকাতার ব্যবসায়ীরাও অনেক মোকদ্দমা কমাইয়া থাকেন। সর্ব্বত্র এই ভাবে কার্য্য করিলে অনেক মোকদ্দমা কমিয়া যাইতে পারে।

দেউলিয়া আইন।—কোন ব্যবসায়ী সাবধানে কার্য্য করিয়া দৈবদুর্ব্বিপাকে দেউলিয়া হইলে গভর্ণমেণ্ট তাহাকে আইন দ্বারা রক্ষা করে ইহা ভাল কথা। কিন্তু কোন ব্যবসায়ী বেহিসাবী ও অত্যন্ত ঝুঁকির কার্য্য করিয়া দেউলিয়া হইলে বা কোন লোক লিমিটেড্ কোম্পানির টাকা বেহিসাবী কার্য্য করিয়া নষ্ট করিলে তাহাকে সশ্রম কারাদণ্ড দেওয়া উচিত।

১০। হিসাব।

(ক) খাতা লিখিবার আবশ্যকতা। (খ) খাতা লিখা। (গ) নিকাশ।
(ঘ) কোষাধ্যক্ষ।

(ক) খাতা লিখিবার আবশ্যকতা।

সহজে, শৃঙ্খলার সহিত হিসাব রাখিবার জন্য, লাভ লোকসান জানিবার জন্য এবং দেনা পাওনার সত্যতা প্রমাণের জন্য খাতা লেখা আবশ্যক।

আমার পরিচিত একজন বিদ্বান্ লোক খাতা লিখিবার প্রণালী না জানায় এক বাক্সেই ১০।১৫টা তহবিল পৃথক পৃথক থলিয়াতে রাখিতেন। খাতা লিখিতে জানিলে সকল তহবিলই এক সঙ্গে রাখিতে পারিতেন, কাজেরও অনেক সুবিধা হইত। অথচ সাধারণ খাতা লেখা এমন কিছু শক্ত কার্য্য নহে।

শুধু নগদ বিক্রয় করিলেও ব্যবসায়ীর খাতা লিখার আবশ্যকতা আছে।

পরিবারস্থ লোক যত কম হউক না কেন, প্রত্যেক গৃহস্থেরই হিসাব রাখা আবশ্যক। দৈনিক খুচরা খরচ লেখা অসুবিধা বোধ করিলে, মোট বাজার খরচ বলিয়া লিখিতে পারেন অথবা মাসিক বাজার খরচের টাকা খরচ লিখিয়া পৃথক করিয়া রাখিতে পারেন, অথবা স্ত্রী পুত্র বা পরিবারস্থ অন্য কোন লোকের হাতে দিতে পারেন। কিন্তু ধারের ও মাসিক হিসাবের দেনাগুলি যথা :—চাকরের বেতন, গোয়ালার, মুদির, ডাক্তারখানার ও কাপড়িয়া প্রভৃতির ধার শোধের টাকা খাতায় লিখিয়া দেওয়া উচিত, নচেৎ হিসাব ভুল হইতে পারে।

মুদি দোকান করিবার সময় আমার গোমস্তা বলিয়াছিল যে সে একজন গ্রাহকের নামে নালিশ করিবার সময় বাজে খরচ আদালত ডিক্রী দেয় না বলিয়া মিছামিছি কতকগুলি জিনিষ অতিরিক্ত খরচ লিখিয়া নালিস করিয়া ডিক্রী করাইয়াছিল। গ্রাহকের খাতা থাকিলে তাহা করিতে পারিত না। আর আমার একজন উড়িয়া পাচক বলিয়াছিল যে তাহার পূর্ব্বমনিবের সহিত ঝগড়া হওয়ায়, সে মিছামিছি বেতনের নালিশ করিয়া ডিক্রী করিয়া লইয়াছিল, অপর পক্ষের খাতা থাকিলে তাহা পারিত না। আমার নামেও এক ঝি ঝগড়া করিয়া মিছামিছি নালিশ করিয়াছিল। কিন্তু আমার খাতা থাকায় ডিক্রী করিতে পারে নাই। খাতা খানা দপ্তরীর দ্বারা ভাল রকম বাঁধা এবং প্রত্যহ কৈফিয়ৎ কাটা হইলে অধিক বিশ্বাসযোগ্য হয়।

গৃহস্থদের খাতা লেখার অভ্যাস থাকিলে কোন্ বিষয়ে কোন্ মাসে কত বেশী বা খরচ হয়, তাহা বুঝা যায়, এবং পর মাসে সংশোধনের চেষ্টা হইতে পারে।

(খ) খাতা লিখা।

খাতার তালিকা।—ব্যবসায় ছোট হইলে হাজিরা বহি, চিঠি বহি, বেতন বহি, অর্ডার বহি প্রভৃতি পৃথক না করিয়া খতিয়ানের মধ্যেই রাখিতে পার। সূচীতে ঠিকানা থাকিলেই সহজে বাহির হইবে। একখানা রোকড় ও একখানা খতিয়ান নিতান্তই চাই।

ব্যবসায় বড় হইলে প্রত্যেক বিষয়ের জন্য একখানা করিয়া খাতা প্রয়োজন। আর শুধু রোকড়ে (পাকা খাতা) চলিবেনা একখানা জাকড় (খসড়া) প্রয়োজন হইবে।

মাল বহি (Stock Book)।—প্রত্যহ যে সকল দ্রব্য খরিদ বা প্রস্তুত ও বিক্রয় হয় ষ্টকবুকে তাহা লিখা উচিত। কিন্তু খুচরা ও বেশী বিক্রয়ের ব্যবসায়ে অত মাল জমা খরচ লিখা সম্ভব নহে।

লিখিতে গেলে মজুরি পোষাইবেনা। সেইস্থলে শুধু মূল্যবান্ দ্রব্য-গুলির জমা খরচ রাখিতে হয়। আর কম মুল্যের দ্রব্যগুলির শুধু জমা লিখিতে হয়। তাহাতে সামান্ত চুরি ধরা যায়না তবে বেশী চুরি হইলে আন্দাজে বুঝা যায়। আর ইণ্ডেণ্ট করিবার সময় কত ইণ্ডেণ্ট করিতে হইবে তাহার আন্দাজ পাওয়া যায়।

কোন কোন ব্যবসায়ে মোটা মাল নিজের হাতে চাবীর মধ্যে রাখিয়া খুচরা বিক্রয়ের জন্য ১ মণ বা ২ মণ অথবা ১০০ কি ২০০ সংখ্যক বাহির করিয়া দেওয়া হয়।

খাতার আকার ;—খাতাগুলি রয়েল ⅛ আয়তনে যথাসম্ভব ভাল কাগজে শক্ত করিয়া বাঁধিবে, কারণ ইহাই ব্যবসায়ীর প্রধান দলিল, ইহা বহুকাল থাকিবে। পুস্তকের মত বাঁধাইয়া নিবে। পুরা-তন শ্রেণীর ব্যবসায়ীদের খাতার মত গুটান খাতা করিলে সস্তা হয়, কিন্তু ইহা দিনে অনেকবার বাঁধিতে ও খুলিতে হয় বলিয়া অনেক সময় নষ্ট হয়।

খাতা লিখা শিক্ষা ;—পূর্ব্বেকার দিনে ইহা পাঠশালায় শিক্ষা দেওয়া হইত। এখনও স্কুলে ইহা শিক্ষা দেওয়া উচিত; এবং প্রত্যেকের ইহা শিক্ষা করা আবশ্যক।

প্রত্যেক সহরে ও গ্রামে বড় ছোট বহু মুদি দোকান, মসলার দোকান প্রভৃতি নানা রকম ব্যবসায় আছে। প্রত্যেক দোকানেই খাতা লিখিবার পূর্ব্ব শ্রেণীর মুহুরী আছে। ইহাদের মধ্যে দুই এক জন বিচক্ষণ লোকও আছে। ইহারা লক্ষ লক্ষ টাকার নিকাশ সুচারু-রূপে সম্পন্ন করে। খাতা লিখা শিখিতে হইলে ইহাদের যে কোন দোকানে সাধারণ শিক্ষা হইতে পারে। ভাল রকম শিখিতে হইলে উৎকৃষ্ট মুহুরীর নিকট শিখিতে হয়।

Book Keeping—ইহা শিখিবার জন্য শিক্ষিত লোকেরা Commercial School এ যায়। ইংরাজী রকমে খাতা লিখার

বিশেষত্ব আছে। বাঙ্গলা রকমে খাতা লিখা ভাল রকমে শিখিয়া ইংরাজী খাতা লিখা শিখিবার জন্য কমার্‌সিয়াল্ স্কুলে গেলে সহজ হওয়ার সম্ভাবনা। ইংরাজী প্রণালীতে যে বিশেষত্ব আছে তাহা কৃতবিদ্য লোকেরা ভারতীয় হিসাবে প্রবর্ত্তিত করিলে দেশীয় লোকদিগের ইংরাজী পুস্তক পড়িবার আবশ্যকতা থাকিবে না। ইংরেজী খাতায় অনেক রুল টানিতে হয় তাহাতে অনেক ব্যয় হয়। ভারতীয় অক্ষরে হিসাব লিখিতে টাকা আনা পয়সা একসঙ্গে লেখা যায় তজ্জন্য কাগজে রুল করিতে হয় না। ইহা ভারতীয় হিসাবের বিশেষত্ব। এবং এই জন্যই ভারতীয় রোকড় ও খতিয়ানে রুল করিতে হয় না। যেখানে সামান্য রুলের প্রয়োজন হয় সেখানে কাগজ ভাঙ্গিয়াই কাজ চালান হয়। সুতরাং অতি অল্প খরচেই কাজ সম্পাদন হয়। যাহারা বিলাতী ব্যবসায়ে বা ব্যাঙ্কে চাকুরি করিবে তাহাদের ইংরাজী রকম খাতা লেখা শিক্ষা করা আবশ্যক।

রোজনামা।—প্রতিদিন খরিদ বিক্রয় হইলে বা ওয়াশীল বা খরচ হইলে প্রতিদিনই খাতা লিখিবে, কৈফিয়ৎ কাটিবে এবং তহবিল মিলাইবে। নতুবা "রোজনামা, খোঁজনামা বা আহাম্মক নামা" হইবে। রোজের খাতা রোজ লিখাকে রোজনামা বলে, তাহা একদিন পর লিখিলে সকল কথা মনে থাকে না, খুঁজিয়া খুঁজিয়া মনে করিয়া লিখিতে হয়, এইজন্য উপহাস স্থলে ইহাকে খোঁজনামা বলে, আর তৃতীয় দিনে লিখিতে গেলে কিছুই মনে থাকে না, সুতরাং খাতা লিখিতে বসিয়া আহাম্মক হইতে হয়, এইজন্য ইহাকে আহাম্মকনামা বলা হয়। প্রত্যহ খাতার কৈফিয়ৎ কাটিতে হয়, তাহা না করিলে ইহা খাতাই নহে। এবং ইহা কেহ বিশ্বাস করিবে না।

সহি।—খাজাঞ্চী মবলগবন্দী করিয়া সহি করিবে, তার পর অধ্যক্ষ সহি করিবে।

হিসাব লিখা:—পকেট হইতে টাকা কড়ি খরচ করিলে হিসাব মিলাইতে পারিবে না, টাকা বাক্সে রাখিয়া তারপর যাহাকে দিতে হইবে এবং যে বরুশ দিতে হইবে তাহা খাতায় লিখিয়া রসিদ নিয়া তারপর দিবে। টাকা নেওয়ার সময়ও খাতায় না লিখিয়া নিবে না।

হাতের লিখাগুলি সুন্দর হইলে ভাল হয়, না হইলেও অক্ষরগুলি স্পষ্ট করিয়া লিখা চাই। হাসিলের (in column) কসি যেন বেরিজের (out column) কসির অর্দ্ধেক হয়।

খসড়া খাতা:—যাহার জমা ও খরচ অনেক, এক পৃষ্ঠায় কুলায় না, তাহার খসড়া খাতা করা আবশ্যক। খসড়া খাতায় যেমন জমা ও খরচ হইবে তাহা ক্রমান্বয়ে লিখিয়া যাইবে। এক এক নামে বা হিসাবে অনেক বার জমা ও খরচ হইবে। কিন্তু পাকা করিবার সময় এক নামে বা হিসাবে যত জমা হইয়াছে তাহা একসঙ্গে বিবরণ দিয়া লিখিতে হইবে। পাকা খাতা হইতে খতিয়ান হইবে।

হিসাব খোলা:—একজনের সঙ্গে যতরকম দেনা পাওনা থাকে তাহার সঙ্গে ততটা হিসাব খুলিলে কার্য্যের সুবিধা হয়।

কাটাকুটি:—খাতায় আঁক কাটা কুটি করিবে না, কখনও erase করিবে না। আবশ্যক হইলে সাফ কাটা দিয়া উপরে বা নীচে লিখিবে। খাতা সর্ব্বদা স্পষ্ট করিয়া লিখিবে।

গোজামিল:—সাবধান, যাহা খসড়া খাতায় লিখা নাই তাহা কখনও পাকা খাতায় লিখিবে না ও যাহাপাকা খাতায় লিখা নাই তাহা খতিয়ানে লিখিবে না; ইহা করিলে শেষে হিসাব মিলিবে না। ইহা করিলেই গোজামিল হইল।

টোকা:—টোকা ধরিবার কাগজ পরিষ্কার হওয়া আবশ্যক। অনেকেই পুরাতন লিখা কাগজে টোকা ধরে, ব্যয় কমাইবার জন্য

অপরিষ্কার এক কাগজে পুনঃ পুনঃ লিখিলে হিসাব ভুল হইতে পারে।

তহবিল মিলন।—যদি পুনঃ পুনঃ চেষ্টার পরও তহবিল না মিলে তবে অন্য লোক ডাকিয়া মিলাইতে হয়। অন্য লোক না পাইলে তখন খাতা বন্ধ করিয়া রাখিয়া পর দিন মিলাইতে হয়।

অঙ্কলিখা।—খাতা লিখিবার সময় ব্যতীত অন্য সময় বড় বড় অঙ্কগুলি লিখিতে হইলে হাজারের উপরের সংখ্যাগুলি শুধু অঙ্ক দ্বারা না লিখিয়া প্রথম অঙ্কটা অঙ্ক দ্বারা লিখিয়া বাকি গুলি অক্ষর দ্বারা লিখিলে লিখিতে ও পড়িতে সহজ হয়। কারণ শূন্যগুলি লিখিতে ও গণিতে সময় বেশী লাগে। যথা ১০,০০০ স্থানে ১০ হাজার, ৫০,০০০০০ স্থানে ৫০ লক্ষ। ১০,০০০০০০০ স্থানে ১০ কোটি ইত্যাদি। কিন্তু খাতা লিখিবার সময় শুধু অঙ্ক দিয়া না লিখিলে যোগ ও বিয়োগ করিতে অসুবিধা হয় সুতরাং তখন শুধু অঙ্ক দ্বারাই লিখিতে হইবে।

মুহুরি।—সোজা কষি টানা দেখিলেই মুহুরি চিনা যায়। খাতার কাগজ কোচকান ও কোণা ভাঙ্গা মুহুরির পক্ষে বিশেষ দোষ। স্থায়ী দেনা ও পাওনাগুলি গোটা টাকা (Round sum) করিয়া রাখিলে হিসাব সহজ হয়। অর্থাৎ ১৩৸৴ না করিয়া ১০৲ বা ১৫৲ করা, ১৭৷৴ না করিয়া ১৫৲ বা ২০৲ করা। সেইরূপ ১১৩৲ না করিয়া ১০০৲ বা ১১৫৲ করিয়া রাখিতে পারিলে ভাল হয়। ভাঙ্গা অংশটা দিয়া বা নিয়া গোটা টাকা করিতে হয়। বিচক্ষণ মুহুরি সর্ব্বদা তাহার চেষ্টা করিবে।

হালখাতা।—যাহারা ধারে বিক্রয় করে, তাহারা বর্ষারম্ভ দিনে খাওয়ান ও বাকী আদায় করার জন্য পাওনাদারদিগকে নিমন্ত্রণ করে; আমোদের সময় বাড়ীতে খাওয়ার জন্য নিমন্ত্রণ করিয়া নিয়া কড়া তাগাদা করা হয়, উপযুক্ত টাকা না দিলে চোখ রাঙ্গানও

রহিয়া থাকে, ইহা অন্যায়। কিন্তু যাহাদের নিকট কিছু পাওনা নাই তাহাদিগকেও এক টাকা করিয়া জমা দিতে হয়, পরে জিনিষ খরিদ করিয়া কাটাইয়া নিতে হয়। জিনিষ খরিদ করিবার উপায় না থাকিলে নগদ টাকাই ফেরৎ চাহিয়া নিতে হয়। এইরূপে বহুসংখ্যক জমা খরচ দ্বারা খাতার সন্ত্রান্ততা প্রমাণিত হয়। আমার মতে খাতার সম্রান্ততা প্রমাণের জন্য এই সকল অনর্থক জমা খরচ করা অনাবশ্যক। এই রকম নিয়ম থাকা উচিত যে, চৈত্র সংক্রান্তি মধ্যে সকল দেনা পাওনা মিটান এবং ১লা বৈশাখ তারিখে গ্রাহক ও অনুগ্রাহকদিগকে খাওয়ান। আমরা ইহাই করি।

বর্ষারম্ভ।—আমরা বাঙ্গালী, বাঙ্গালা সন মতেই খাতার বর্ষারম্ভ করা উচিত ও সুবিধা, কারণ সকলেই বাঙ্গালা মতে বর্ষারম্ভ করে, তাহাদের সঙ্গে হিসাব মিটাইতে সুবিধা হয়। ইউরোপীয়দের সহিত ব্যবসায়ের বিশেষ সম্বন্ধ থাকিলে ইংরাজী সন মতে বর্ষারম্ভ করিতে হয়। বৎসরের মধ্য সময়ে কোনও মাসে ব্যবসায় আরম্ভ করিলেও প্রতি বৎসরই ঐ মাসে বর্ষারম্ভ না করিয়া, চৈত্রমাসে খাতা শেষ করিয়া বৈশাখ মাস হইতে বর্ষারম্ভ করা সুবিধাজনক। প্রথম ভাঙ্গা বৎসরের পৃথক নিকাশ করা অসুবিধা মনে করিলে, পর বৎসরের নিকাশের সঙ্গে একত্রে নিকাশ করা সুবিধাজনক।

(গ) নিকাশ।

লাভ ও লোকসানের সম্পূর্ণ হিসাবের নাম নিকাশ। হিসাব বোধ না থাকিলে মিতব্যয়িতার সহিত কাজ হইতেছে কি না বুঝিবার উপায় থাকে না। লাভ হইতেছে কি লোকসান হইতেছে ইহা বুঝিবার জন্য আবশ্যকমত সাপ্তাহিক, মাসিক অন্ততঃ বার্ষিক নিকাশ করিয়া খরিদ, বিক্রয়, দেনা, পাওনা ও আয় ব্যয় বুঝা আবশ্যক। নিকাশ করিতে পরিশ্রম ও ব্যয় হয় বটে, তথাপি নিকাশ করা কর্ত্তব্য। নূতন ব্যবসায়ীর ইহা বিশেষ কর্ত্তব্য।

নিকাশে দেনা :—মূলধন, অন্য দেনা ও মুনাফা থাকিবে এবং পাওনা :—মাল মজুদ, ডিঃ পিঃ মজুদ, তহবিল ও অন্য পাওনা থাকিবে।

মজুদ্দ :—বিক্রেয় দ্রব্যে মূল্য এমন ভাবে ধরিবে, যেন এই মূল্যে যখন ইচ্ছা সহজে বিক্রীত হইতে পারে। যে দ্রব্য তিন বৎসর যাবৎ বিক্রয় হয় না, তাহার মূল্য ধরা উচিত নহে, ধরিলেও টাকায় ৵৹ বা।৹, তবে যে সকল দ্রব্য নষ্ট হয় না এবং ভবিষ্যতে বিক্রয়ের নিশ্চয় সম্ভাবনা থাকে তাহার মূল্য টাকায় ৮৹ ধরা যায়। নূতন ব্যবসায়ে এবং কম লাভবান্ ব্যবসায়ে পাওনা টাকা ও আসবাব প্রভৃতির মূল্য প্রতি বৎসর ৵৹ হারে বাদ দিয়া অষ্টম বৎসরে একেবারে বাদ দেওয়া উচিত। কিন্তু পুরাতন বা অধিক লাভের ব্যবসায়ে সামান্য সামান্য পাওনা টাকা সম্পূর্ণ বাদ দেওয়া যাইতে পারে। যে সকল দোকানে মূল্যবান্ আসবাব বেশী কিছু লাগে না যথা মুদি দোকান, সেখানে আসবাবের মূল্য প্রথম হইতেই বাদ দেওয়া হইয়া থাকে। পক্ষান্তরে পাইকারী বিক্রয় স্থলে যেখানে ধারে বিক্রয় বেশী সেইখানে প্রতি বৎসর /৹ হইতে আরম্ভ করিয়া চারি বৎসরে।৹ পর্য্যন্ত বাদ দেওয়া যাইতে পারে। ইহার অধিক বাদ দিলে ব্যবসায়ে লোকসান অত্যন্ত বেশী দেখা যাইবে।

ব্যবসায় আরম্ভ করার সময় প্রথম বৎসর চিঠির কাগজ, বিজ্ঞাপন, ক্যাটালগ, prospectus প্রভৃতি ছাপাইতে অনেক টাকা খরচ হয়। নিকাশ ধরার সময় ইহা সম্পূর্ণ খরচ লিখিয়া ফেলা আবশ্যক। কিন্তু অনেক ব্যবসায়ী, বিশেষতঃ লিমিটেড কোম্পানি, এই সকল ছাপান কাগজ মালমজুদ পাওনা ধরিয়া নিকাশ করিয়া থাকে। উক্ত খরচের সামান্য অংশমাত্র সেই বৎসর খরচ দেখায়, বাকী টাকা ক্রমে কয়েক বৎসরে খরচ ফেলে। এইরূপ করার উদ্দেশ্য প্রথম বৎসর লোকসান কম দেখান। কিন্তু এই নিকাশ ঠিক নিকাশ নহে।

দোকান বন্ধ।—নিকাশের সময় মজুদ মাল ধরিবার জন্য বৎসরের শেষে ২।৩ দিন দোকান বন্ধ করা উচিত। বরং মধ্যে একদিন খুলিয়া তার পর বন্ধ করিলে ক্ষতি কম হইবে। সমব্যবসায়ী সকলে বন্ধ রাখিলে কাহারও বিশেষ ক্ষতি হইবে না। তবে নিত্য প্রয়োজনীয় দ্রব্যের দোকান বন্ধ দিলে গ্রাহকদের বিশেষ অসুবিধা।

হিসাব পরিষ্কার।—নিকাশের সময় যাহাতে দেনা ও পাওনা কম থাকে সারা বৎসর তাহার জন্য বিশেষ যত্ন রাখিতে হয়। দেনা ও পাওনা কম থাকিলে নিকাশ ঠিক ও সহজ হয়। হাতে হাতে হিসাব পরিষ্কার রাখিতে হয়; এবং দেনা পাওনা খাতায় জমা খরচ করিয়া রাখিতে হয়। সঙ্গে সঙ্গে হিসাব পরিষ্কার না রাখিলে এক মিনিটের স্থলে একদিন খাটিয়াও হিসাব মিটাইতে পারা যাইবে না, তারপর হয়ত ঝগড়া হইবে। পাওনা যেমন কড়া তাগাদা করিয়া আদায় করিবে, দেনাও তাগাদা করিয়া দিতে হইবে। কারণ সংসারে এইরূপ বেহিসাবী ও অলস লোক আছে, যদি তাহারা বুঝে যে তোমার নিকট চাহিলেই প্রাপ্য টাকা পাইবে, তবে সহজে টাকা নিতে চাহিবে না।

মালিক, ব্যবসায়ের তহবিল হইতে টাকা বা মূল্যবান্ দ্রব্যাদি নিতে হইলে নিজ নামে খরচ লিখিয়া নিবে, নতুবা নিকাশ ঠিক হইবে না।

বৎসরের নিকাশি জমাখরচগুলি যতটা মাঘ ও ফাল্গুন মাসে শেষ করা যাইতে পারে তাহার চেষ্টা করিবে। চৈত্রমাসে বড় বড় হিসাব ও লাভ লোকসান জমা খরচ করিবে।

রেওয়া।—নানা রকম পাল্‌টা জমা খরচ করিয়া লাভ লোকসান ঠিক করার নামই রেওয়া।

দৈনিক খাতা লিখা কঠিন কার্য্য নহে। কিন্তু নানা জনের ও নানা রকম দেনা ও পাওনার হিসাব একসঙ্গে মিটান অতি কঠিন কার্য্য।

খাতা লেখে অনেকে কিন্তু বুঝে অল্প লোকে, ইহা বুঝিতে অতি পরিষ্কার মস্তিষ্ক আবশ্যক। মাসান্তে ও বৎসরান্তে নিকাশের সময় দেনা ও পাওনা মতে অনেক জমা খরচ করিতে হয়। দেনা ও পাওনা ঠিক করিবার জন্য টাকা না পাইয়াও জমা করিতে হয়, না দিয়াও খরচ লিখিতে হয়। ইহার নাম পাল্‌টা জমা খরচ। অধ্যক্ষদের ইহা জানা না থাকিলে অনেক স্থলে ঠকিতে হয়। অঙ্ক শাস্ত্রের একজন পণ্ডিতকে ১৫০০৲ ঠকিতে দেখিয়াছি।

(ঘ) কোষাধ্যক্ষ।

নোট।—নোট গুছাইবার সময় কাটা নোটগুলি উপরে রাখিবে এবং ১০০৲ করিয়া তাড়া বাঁধিবে, সকল নোটের মাথা এক দিকে রাখিবে। অপরিচিত লোক হইতে কখনও ৫০০৲ বা তদূর্দ্ধ টাকার নোট লইবে না। বিশেষ পরিচিত লোক কোন জিনিষ কিনিলে নিতে পার। পরিচিত লোক হইতেও নম্বরী নোট লইবার সময় নাম সহি করাইয়া এবং ঠিকানা ও তারিখ লিখাইয়া লইতে হইবে। যদিও মাড়োয়ারিরা বিনা সহিতে নম্বরী নোট নেয়, তথাপি কাহাকেও সহি না করিয়া নম্বরী নোট দিবে না। কারণ তুমি সহি না করিয়া নম্বরী নোট দেওনা এই নিয়ম থাকিলে, নোট নিয়া কোন গোলমাল হইলে তুমি নিঃসন্দেহ ভাবে বুঝিতে পারিবে ঐ নোট তোমার কিনা। অপরিচিত গ্রাহক নম্বরী নোট দিলে গ্রাহকের নামে কারেন্সী আফিসে ভাঙ্গাইয়া মাল ছাড়িয়া দিবে।

ঘাট্‌তি।—যাহার হস্তে তহবিল ঘাট্‌তি হইবে তাহার নামে তাহা খরচ পড়িবে। খুচরা বিক্রয়ের দোকানে প্রায়ই ৵০ ।০ ঘাট্‌তি বাড়তি হয়। ইহা ঘাট্‌তি বাড়তি খাতেই খরচ পড়িবে।

মেকি টাকা।—কাহারও হাতে মেকি টাকাকড়ি পড়িলে তাহা চালাইতে চেষ্টা না করিয়া ভাঙ্গিয়া ফেলিবে। তুমি ঠকিয়াছ বলিয়া অন্যকে ঠকান উচিত হইবে না।

বেতনের তারিখ।—বেতন হিসাব হইয়া গেলে পরমাসের ২।৩ তারিখ হইতেই দেওয়া যাইতে পারে। তবে কর্ম্মচারী যাহাতে যখন খুসী চলিয়া না যায় তজ্জন্য কোন কোন স্থলে কয়েক দিনের বেতন হাতে রাখা প্রয়োজন হয়। সেই সব স্থলে ৭ তারিখ হইতে বেতন দিবে। প্রথম কম বেতনের, তারপর ক্রমশঃ উচ্চ বেতনের কর্ম্মচারীদিগকে দিবে। কর্ম্মচারীদিগকে ডাকিয়া বেতন দিবে, তাহাদের যেন চাহিতে না হয়। আংশিক বেতন কখনও দিবে না।

আংশিক বিল।—বিলের টাকা শোধ করিবার সময় যথাসম্ভব পক্ষে আংশিক শোধ করিবেনা, তাহাতে রসিদ পাওয়া যায় না, মুহুরির খাটুনি বাড়ে, অনর্থক খাতা বাড়ে, সুতরাং ভুল হওয়ার সম্ভাবনাও বাড়ে। যদিও কিছু টাকা বিনা সুদে খাটান যায় তথাপি অল্প টাকার বেলায় ত সুবিধাজনক নয়ই, বেশী টাকার বেলায় পৃথক রসিদ লইতে পারিলেও সুবিধাজনক নহে। তবে বিল বড় হইলে এবং টাকার অভাব থাকিলে বাধ্য হইয়া আংশিক দিতে হয়।

গণনা।—টাকা নেওয়া দেওয়ার সময় ব্যবসায়ীরা গণিয়া নেয় ও গণিয়া দেয়; কিন্তু অব্যবসায়ী ভদ্রলোকেরা ইহা অভদ্রতাজনক মনে করেন। না গণিয়া নিলে ও দিলে অনেক সময় ভুল হইয়া অসদ্ভাব জন্মে। "পথ চলিবে জেনে, পয়সা নিবে গণে"। ইহা ব্যবসায়ীদের প্রবাদ বাক্য।

গণনার সহজ উপায়।—অনেক জিনিষ গণিতে হইলে টালি ধরার নিয়মে গণিলে সহজ হয়। যাহাদের মাসিক বেতন ইত্যাদি অনেক হিসাব করিতে হয়, তাহাদের টেবিল (যন্ত্রী) করিয়া রাখা বা টেবিল পুস্তক খরিদ করিয়া রাখা উচিত।

গণনার পরীক্ষা।—কাহাকেও তুমি কতকগুলি টাকা দিবে। দেওয়ার সময় ২৲ ১৲ টাকা কম দিয়া গণিয়া নিতে বলিবে। তখন যদি প্রাপক ঠিক কম টাকা বলিতে পারে, তবে উভয়ের গণনা ঠিক হইল।

খাজাঞ্চির পরীক্ষা।—খাজাঞ্চির রোকড় ঠিক মিল আছে কিনা পরীক্ষা করিতে হইলে তহবিল হইতে কতকগুলি নোট, টাকা, রেজকি প্রভৃতি তুলিয়া নিয়া খাজাঞ্চিকে জিজ্ঞাসা করিবে, "কত টাকা নিয়াছি বল", তখন বলিতে পারিলেই খাতা ঠিক হইল, না পারিলে খাতা ঠিক নয়।

রসিদ।—রসিদ স্মরণার্থ চিহ্ন, অবিশ্বাসের জন্য দলিল সকল স্থানে না হইতেও পারে। টাকাকড়ি ধার দিতে অথবা কাহারও পাওনা টাকা দিতে, সর্ব্বদা রসিদ নিয়া দিবে। রসিদ নেওয়ার নিয়ম না থাকিলে অনেক সময় ভুল হয়, সুতরাং ভাল লোকের মধ্যেও অনর্থক অবিশ্বাস ও ঝগড়া হয়, কারণ মানুষের ভুল হইবেই।

রসিদ ছাড়া কোনরূপ টাকার আদান প্রদান করা হইবে না এইরূপ নিয়ম থাকিলে তোমার স্বাক্ষরিত দেনা ছাড়া অন্য দেনার জন্য আইনতঃ বা ধর্ম্মতঃ দায়ী হইবে না; এবং ভ্রমের সম্ভাবনাও থাকিবে না

সমালোচনা।

ব্যবসায়ী। শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত। ৫৮ পৃষ্ঠা; মূল্য এক আনা। ভট্টাচার্য্য মহাশয় ব্যবসায় ক্ষেত্রে কৃতকর্ম্মা পুরুষ। তিনি নিজের দীর্ঘ ব্যবসায়ী জীবনের অভিজ্ঞতা লিপিবদ্ধ করিয়া [illegible] ব্যবসায়ীদিগকে ব্যবসায়ের মূলসূত্র, সফলতার কারণ ও [illegible] ব্যবসায়ীর অনুষ্ঠেয় কর্ত্তব্য প্রভৃতি বহু জ্ঞাতব্য কথা সহজ কথায় বেশ করিয়া বুঝাইয়া দিয়াছেন, ইহার Practical উপদেশগুলি যে পড়িবে তাহারই উপকার হইবে। সংসারী ও ব্যবসায়ীব্যক্তি মাত্রেরই একবার পড়িয়া দেখা উচিত। ভট্টাচার্য্য মহাশয় বৃদ্ধ হইয়া ব্যবসায় ক্ষেত্র হইতে অবসর লইয়াছেন। এক্ষণে যদি এই পুস্তকখানিকে তিনি revise করিয়া বর্দ্ধিত কলেবর করেন তবে সাধারণের উপকার করা হয়। এই ধরণের বই বাংলায় আর আছে কিনা জানি না।

প্রবাসী ১৩১৭ সাল, আষাঢ়।

ব্যবসায়ী।—দ্বিতীয় সংস্করণ। শ্রীযুক্ত মহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য সঙ্কলিত। প্রাপ্তিস্থান—৯নং বনফিল্ড লেন, কলিকাতা। মূল্য ।৹ আনা। গ্রন্থকার স্বয়ং পাকা ব্যবসায়ী ও কৃতকর্ম্মী। ব্যবসায় সম্বন্ধে তিনি এই গ্রন্থে অনেক প্রয়োজনীয় কথার আলোচনা করিয়াছেন। আজি কালিকার দিনে ইহা বাঙ্গালী মাত্রের নিকটেই আদৃত হইবে।

বঙ্গবাসী, ৩০শে আষাঢ়, ১৩১৮ সাল।

Byabosayee is the title of a book by Babu Mahesh Chandra Bhattacharjee. The author is himself a successful trader and he has recorded his own experience in the book. In a simple homely style he has dealt with various subjects that a neophyte in a trade ought to know.

The book has been priced very moderately and can be had of Economic Pharmacy at Bonfield's Lane.

The BENGALEE, *30th June. 1911*

ব্যবসায়ী। দ্বিতীয় সংস্করণ, মূল্য ।০ আনা। শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত। মহেশ বাবু ব্যবসায়ে প্রতিষ্ঠিত ব্যক্তি—আপন শক্তিবলে তিনি ব্যবসায়ের যে প্রভূত উন্নতি সাধন করিয়াছেন, তাহা আমাদের নিয়ত অনুধ্যানের বিষয়। তাঁহার জীবনব্যাপী মহা তপস্যা—ব্যবসায়ের উন্নতি সাধন। এই পুস্তকে এই তপস্যার ফল প্রতিফলিত। আমরা পড়িয়া বড়ই তৃপ্তি পাইলাম। ঘরে ঘরে এই পুস্তক প্রচারিত হউক। স্বদেশী কাগজে ছাপাইয়া ভাল করিয়াছেন।

নব্যভারত, জ্যৈষ্ঠ ও আষাঢ়, ১৩১৮ সাল।

ব্যবসায়ী। শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত ও প্রকাশিত, দ্বিতীয় সংস্করণ, ১৩১৮ সাল। মূল্য ।০ আনা। লেখক কৃতকর্ম্মা ব্যবসায়ী। তিনি নিজের অভিজ্ঞতালব্ধ বহুকাজের উপদেশ এই পুস্তকে লিপিবদ্ধ করিয়াছেন। কি করিলে ব্যবসায়ে সুবিধা ও উন্নতি হইতে পারে, সে সম্বন্ধে বহু Practical উপদেশ শৃঙ্খলার সহিত সন্নিবেশিত হইয়াছে। ব্যবসায়ী অব্যবসায়ী সকলেই ইহা হইতে অনেক শিক্ষা ও সাহায্য পাইবেন এ কথা আমরা মুক্তকণ্ঠে বলিতে পারি। প্রথম সংস্করণ অপেক্ষা এ বার যথেষ্ট কলেবর বৃদ্ধি হইয়াছে। অথচ মূল্য সে অনুপাতে বেশী হয় নাই।

প্রবাসী, ভাদ্র, ১৩১৮ সাল।

"*Byabosayee*" It is a treatise on the principles of business—by Babu Mahesh Chandra Bhattacharjee, price As. 4, to be had at No. 9, Bonfield's Lane, Calcutta. It embodies the essential principles of business—the result of the author's life-long experience who is a very success-

ful tradesman, as is evinced by the prosperous [illegible] of the Allopathic and the Homoeopathic Stores [illegible] and conducted by him. He has shewn in this little [illegible] how one may attain to success by energetic and [illegible] dealing with Constituents. As it is written in very simple and in some places colloquial language, it can be easily understood by all classes of Bengali-knowing people. We venture to say that it will be an instructive guide to our youths who, through dislike for office-drudgery, betake themselves to business with little experience in the same and are likely to suffer heavy loss in Consequence.

THE AMRITA BAZAR PATRIKA *15th Septr. 1911*

ব্যবসায়ী। দ্বিতীয় সংস্করণ। শ্রীযুক্ত মহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত; মূল্য চারি ।৹ আনা। প্রণেতা নিজে ব্যবসায়ী; তাঁহার অনেক অভিজ্ঞতার কথা এই পুস্তকে প্রকাশিত হইয়াছে। বাংলা ভাষায় এইরূপ গ্রন্থ আর নাই।

সঞ্জীবনী, ১৭ ফাল্গুন, ১৩১৮।

ব্যবসায়ী। শ্রীযুক্ত মহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য প্রণীত। তৃতীয় সংস্করণ। ৮৩নং ক্লাইভ ষ্ট্রীটে প্রাপ্তব্য। মূল্য বার আনা।

সাকরেদী না করিয়া আজ কাল অনেকেই ওস্তাদী করিয়া থাকেন, ফল যেরূপ হওয়া উচিত তাহাই হয়। যাঁহারা ব্যবসায় কখনও করেন নাই, তাঁহাদের পক্ষে ব্যবসায় বিষয়ে উপদেশও তদ্রূপ ওস্তাদী। কিন্তু "ব্যবসায়ী"র গ্রন্থকার এক জন স্বনামপ্রসিদ্ধ ব্যবসায়ী। তিনি নিজের প্রতিভা ও অধ্যবসায়গুণে আজ বহু লক্ষপতি। রিক্ত হস্তে ব্যবসায় অবলম্বন করিয়া যে ব্যক্তি এরূপ কৃতকার্য্যতা লাভে সমর্থ হইয়াছেন,— ব্যবসায় বিষয়ে তাঁহার উপদেশ যে বহুমূল্য তাহা বলাই বোধ হয়

বাহুল্য। আমরা "ব্যবসায়ী" পড়িয়া যে কেবল প্রীত হইয়াছি তাহা নহে; আমাদের বিশ্বাস জন্মিয়াছে যে এই পুস্তকের উপদেশ অনুসারে চলিলে অনেকের জীবন সার্থক, ও উন্নতি হইবে; এবং লক্ষ্মীর কৃপার পাত্র হইয়া ব্যবসায়ী সুখে স্বচ্ছন্দে জীবন যাত্রা নির্ব্বাহ করিতে পারিবেন।

হিতবাদী, ১০ই মাঘ শুক্রবার ১৩২৫ সন।

শ্রদ্ধাস্পদেষু।—

গ্রীষ্মাবকাশে দেশে আসিয়াছি। আপনার প্রদত্ত "ব্যবসায়ী" এই সময় প্রায় আদ্যোপান্ত পাতা উল্টাইয়াছি। আপনি নিজে কৃতী সন্তান; স্বীয় অধ্যবসায় ও পরিশ্রম বলে অতি সামান্য অবস্থা হইতে উন্নতি লাভ করিয়াছেন। আপনি যাহা লিখিয়াছেন, তাহা কবিকল্পনাপ্রসূত নহে। নিজে হাতে কলমে কাজ করিয়া—পদে পদে ঠেকিয়া ও ভুগিয়া যে অভিজ্ঞতা লাভ করিয়াছেন, তাহাই বঙ্গীয় যুবকগণের উপকারার্থে প্রচার করিয়াছেন। আমার মনে হয় ইহার যদি সুলভ সংস্করণ (বিনা মলাটে) চারি আনা মূল্যে বিক্রয় করিবার ব্যবস্থা করিতে পারেন তাহা হইলে ইহার প্রচার আরও বহুল হয়।

যে সময়ে আমি আমার পরলোকগত প্রিয় বন্ধু অমূল্যচরণের সহায়তায় Bengal Chemical সংস্থাপন করি, প্রায় সেই সময় আপনিও Allopathic Store খুলেন। বরাবরই আপনার ব্যবসায়ের উত্তরোত্তর উন্নতি দেখিয়া আসিতেছি। ... ...
জগদীশ্বরের নিকট কামনা করি আপনি দীর্ঘজীবী হইয়া দেশের ও দশের কল্যাণ সাধন করুন্। ইতি।—

বশম্বদ।—

Raruli (khulna) (স্বাক্ষর) শ্রীপ্রফুল্লচন্দ্র রায়।

15. 5. 20.

আমার আত্মকথা।

-৯৩-

মুখবন্ধ।

প্রথম যখন "ব্যবসায়ী" পুস্তক লিখি তখন আমি যে আবার আত্ম-জীবনী লিখিব এবং লোকে তাহা আগ্রহ করিয়া পড়িবে এইরূপ কল্পনা বা বিশ্বাস আমার আদৌ ছিল না। ক্রমে জীবনী লেখার একটু একটু ইচ্ছা হইতে লাগিল, কিন্তু লোকে ইহাকে কি ভাবে গ্রহণ করিবে বুঝিতে না পারিয়া দোদুল্যমান চিত্তে নিরস্ত হইয়া রহিলাম। কিন্তু আমার মাণিকতলায় করাত কল করিবার সময় একদিন উল্টাডিঙ্গিতে প্রিয়নাথ দে নামে একজন বাক্সওয়ালার নিকট কাঠ চিড়াইর তাগাদার জন্য গিয়া তাঁহার ঘরে বসিয়া আছি, এমন সময় একজন তাঁহাকে জিজ্ঞাসা করিল, "আপনার কাঠ কোথায় চিড়ান হয়"? উত্তরে তিনি বলিলেন, "মহেশ ভট্টাচার্য্যের কলে"। তখন প্রশ্নকারক বলিলেন, "আমি তাঁহাকে চিনি, তিনি প্রথমে শিয়ালদহ ষ্টেশনে কাগজ কলম ফিরি করিয়া বিক্রয় করিতেন"। আমি সম্মুখে বসিয়া আছি, আমার সঙ্গে কোন কথা কহিতেছেন না দেখিয়া প্রিয়বাবু বুঝিলেন যে এই লোক মিথ্যা কথা কহিতেছে। তখন প্রিয়বাবু তাহাকে বলিলেন, "এই যে মহেশবাবু বসিয়া আছেন।" তাহাতে সে বলিল, "আমি এই মহেশবাবুকে চিনি না, সে অন্য মহেশবাবু"।

এই ঘটনার পর মনে করিলাম যে লোকে আমার সম্বন্ধে যাহাতে নানা রকম কাল্পনিক কথা না বলিতে পারে তজ্জন্যও জীবনী লেখা

আবশ্যক। ইহাই জীবনী লেখার প্রথম সূত্রপাত। তখন সংক্ষেপে জীবনী লিখিয়াছিলাম।

এখন ক্রমে দেখিতেছি যে লোকে আমার জীবনী জানিবার জন্য আগ্রহ প্রকাশ করিতেছে। তাহাদের জ্ঞাতার্থে এবং ইহা পড়িয়া যদি কাহারও কিছু উপকার হয়, অর্থাৎ নানারূপ বাধা অতিক্রম এবং বহু দুঃখ কষ্ট সহ্য করিয়াও ব্যবসায় করার প্রবৃত্তি জন্মে, তজ্জন্য বিস্তৃত আকারে এই জীবনী লিখিলাম।

বাল্যকাল হইতেই কোষ্ঠীর নির্দ্দেশমতে আমার বিশ্বাস ছিল যে আমি ধনী হইব। ধনী হইলে, বাল্যকালের দুরবস্থার কথা মনে করিয়া আনন্দ হইবে এই ভাবিয়া কুমিল্লায় স্কুলে পড়ার সময় হইতেই নিজের দুঃখ দারিদ্র্যের কথা লিখিয়া রাখিয়াছিলাম। কিন্তু ব্রহ্মদেশ হইতে ঘুরিয়া আসিয়া তাহা আর পাইলাম না। সুতরাং সমস্তই নূতন করিয়া আবার লিখিতে হইয়াছে।

শ্রীমহেশচন্দ্র শর্ম্মা।

আমার আত্মকথা।

১। পূর্ব্বপুরুষগণ।

সামবেদান্তর্গত কুথুম শাখীয়, বাৎস্য গোত্রীয়, রাঢ়ী শ্রেণীয়, সিদ্ধশ্রোত্রিয় কেশব পঞ্চাননের সন্তান কার্ত্তিক চন্দ্র ভট্টাচার্য্য মাতৃভূমি যশোহরের অন্তর্গত সারল গ্রাম হইতে ঢাকা জেলার অন্তর্গত পাইকারচর গ্রামে আসিয়া বাস করেন। তাঁহার পুত্র ভূপতি চক্রবর্ত্তী। উক্ত ভূপতি চক্রবর্ত্তীর দুই পুত্র, শশিধর মিশ্র ও ভাস্করাচার্য্য। ভাস্করাচার্য্যের দুই পুত্র, কাশীনাথ ও লোকনাথ। লোকনাথ ত্রিপুরা জেলা অন্তর্গত চাঁদেরচর গ্রামে গিয়া বাস করিতে থাকেন। লোকনাথ হইতে অধস্তন ৮ম পুরুষ আমার পিতা ঈশ্বরদাস তর্কসিদ্ধান্ত মহাশয় পিতৃহীন হওয়ায় বাল্যকালে পিতার মাতুলালয় হাবলাউচ্ছ গ্রামে গিয়া থাকেন। তাহার পর তিনি ত্রিপুরা জেলার অন্তর্গত বিটঘর নিবাসী পাকড়াশী বংশীয় প্রাণকৃষ্ণ শিরোমণি মহাশয়ের প্রথমা কন্যা রামমালা দেবীকে বিবাহ করেন। শিরোমণি মহাশয় অপুত্রক ছিলেন বলিয়া আমার পিতাকে গৃহ জামাতারূপে বিটঘরেই রাখেন।

লোকনাথের অন্যান্য বংশধরগণ এখনও চাঁদেরচরে আছেন। শশিধর মিশ্র ও কাশীনাথের বংশধরগণ পাইকারচরে আছেন।

পিতামহ।—আমার পিতার শৈশবাবস্থায় আমার পিতামহ কালিদাস চক্রবর্ত্তী মহাশয়ের মৃত্যু হয়। তাঁহার সম্বন্ধে কিছুই জানিতে পারি নাই।

মাতামহ।—আমার মাতামহ প্রাণকৃষ্ণ শিরোমণি মহাশয়ের আনন্দচন্দ্র ভট্টাচার্য্য ও আমি দৌহিত্র; মোক্ষদা দেবী ও মুক্তিদা দেবী দৌহিত্রী। মোক্ষদা দেবীকে ত্রিপুরা জেলায় শ্যামগ্রামে গগনচন্দ্র

ভট্টাচার্য্যের নিকটে এবং মুক্তিদা দেবীকে ঢাকা জেলার বিক্রমপুর পরগণায় গোবরদি গ্রামে বৈকুণ্ঠ চক্রবর্ত্তীর নিকটে বিবাহ দেওয়া হয়।

আনুমানিক ৭৮ বৎসর বয়সে আমার মাতামহের মৃত্যু হয়। তখন আমার বয়স ১০ বৎসর। তাঁহার কথা আমার বেশ স্মরণ আছে।

আমার মাতামহ বড় পণ্ডিত ছিলেন এবং দীর্ঘ, স্থূলকায় ও বলবান্ ছিলেন। একটা পাঁঠা একা খাইতে পারিতেন। তিনি অত্যন্ত নিষ্ঠাবান্ ছিলেন। আমাদের বাড়ীতে একবার আগুন লাগে। কেবল গৃহ দেবতা শালগ্রাম চক্রটিকে লইয়া তিনি বাহির হইয়া আসিলেন। প্রতিবেশী মুসলমানেরা আগুন নিভাইতে আসিলে "বিধর্মী" বলিয়া তিনি তাহাদের সাহায্য প্রত্যাখ্যান করিয়াছিলেন। চোখের সাম্‌নে সবগুলি ঘর পুড়িয়া ছাই হইয়া গেল!

২। জন্ম ও শৈশব।

(১২৬৫-১২৭৭ সাল)

জন্ম:—১২৬৫ সাল ১৭ অগ্রহায়ণ বুধবার, বিটঘর মাতামহ গৃহে আমার জন্ম হয়। আমার বৃদ্ধ প্রপিতামহ হইতে পিতা পর্যান্ত চারি পুরুষ কাহারও ভাই ছিল না। সকলের পিতাই এক পুত্রক ছিলেন। আমার জন্ম হওয়ায় দুই ভাই হইলাম, ইহাতে বাড়ীর লোকদের খুব আনন্দ হইয়াছিল। আমার জন্মের পর ১৭।১৮ দিন অনবরত বৃষ্টি হইয়াছিল; এইজন্য সকলে আমাকে "বাদল" বলিয়া ডাকিত।

শিক্ষা:—আমার পিতা ঈশ্বরদাস তর্কসিদ্ধান্ত মহাশয় বড় পণ্ডিত ছিলেন। তাঁহার টোলে আন্দাজ ৪৫ জন পড়ুয়া ছিলেন, তন্মধ্যে আনুমানিক ১৫ জন বাড়ীতে থাকিতেন, অন্যেরা গ্রামের অন্যান্য বাড়ীতে থাকিতেন। পিতৃদেব অধ্যাপনা শেষ করিয়া দ্বিপ্রহরে অনেক দিন ঘরে গিয়া দেখিতেন যে চাউল, কাঠ, ডাইল বা তরকারী নাই। তখন প্রতিবেশীর বাড়ী হইতে চাহিয়া বা

ধার করিয়া এবং স্বয়ং কাঠ চিড়িয়া বা খড় কাটিয়া দিনের কার্য্য সমাধা করিতেন। পরের দিনের জন্য চিন্তা করিতেন না বা চিন্তা করিবার সময় পাইতেন না।

তিনি সৎ ও কড়া লোক ছিলেন। অধ্যাপনায় তিনি খুব আনন্দ পাইতেন। আমার জ্যেষ্ঠা ভগ্নীর শ্বশুর, অবস্থা ভাল হওয়ায় পাকা বাড়ী করিবার কাজে ব্যাপৃত থাকায় অধ্যাপনা ছাড়িয়া দেন। তাহা শুনিয়া তিনি বলিয়াছিলেন, "আমি যেন আজীবন অধ্যাপনা করিয়া যাই, ইহাই আমার আকাঙ্ক্ষা"। বাস্তবিক সকল পড়ুয়া বাড়ীতে রাখিয়া তিন দিনের জ্বরে ৪৫ বৎসর বয়সে তিনি ইহলোক পরিত্যাগ করেন। তখন আমার বয়স ৬ বৎসর। এই সময়েই আমাদের সম্পদের সময় শেষ হইল।

এখন আমরা দোতলা বাড়ীতে থাকিয়া, মটর গাড়ী চড়িয়া, আয়ের তুলনায় অল্প কিছু দান করিয়াই দাতা বলিয়া খ্যাতিলাভ করি, আর ইঁহারা কি অবস্থায় কত দান করিতেন চিন্তার বিষয়।

মাতা :—মাতা রামমালাদেবী। তিনি লিখিতে বা পড়িতে জানিতেন না কিন্তু বহু সংস্কৃত শ্লোক ও বচন তাঁহার কণ্ঠস্থ ছিল। তিনি অশৌচের সামান্য সামান্য ব্যবস্থা দিতে পারিতেন। আকাশের তারা দেখিয়া (কাল পুরুষ ও কৃত্তিকা ছড়া দেখিয়া) রাত্রির পরিমাণ ঠিক করিতে পারিতেন। সেই সময় অনেকেই ইহা পারিত। তিনি অতি ধাৰ্ম্মিকা ছিলেন। তিনি বলিতেন "আমি বাপের কোলে বসিয়া চণ্ডালের সাক্ষ্য দিতে পারি।" অর্থাৎ বাপের কোলে বসিয়া বাপের বিরুদ্ধে চণ্ডালের পক্ষে সত্য কথা বলিতে পারি।

আমাদের চাকর বা চাকরাণী রাখিবার ক্ষমতা ছিল না। মাতা-ঠাকুরাণীকে আমাদের ও ছাত্রদের রান্না হইতে আরম্ভ করিয়া মৎস্য ও তরকারী কুটা, বাটনা বাটা, সখরী নেওয়া প্রভৃতি সমস্ত কার্য্যই

করিতে হইত। এই সকল কার্য্য তিনি শ্লাঘার কার্য্য মনে করিতেন কারণ গ্রামে তাঁহার অন্য কোনও আত্মীয়ের এই সুবিধা ছিল না।

মাতামহের জীবদ্দশায়ই পিতার মৃত্যু হয়। তখন হইতেই আমাদের দারিদ্র্য আরম্ভ হয়। তাহার ৪ বৎসর পর মাতামহের মৃত্যু হয়। তখনই আমাদের ঘোর দারিদ্র্যের সময়। আমাকে গ্রামের পশ্চিমের মাঠ হইতে জ্বালাইবার জন্য নারা তুলিয়া মাথায় বোঝা বহিয়া আনিতে হইত, ইহা গ্রামের অন্যান্য ব্রাহ্মণ ছেলেরাও করিত। কিন্তু বাঁশপাতা সংগ্রহ কেবল আমিই করিতাম, মাঝে মাঝে মাতাঠাকুরাণীও করিতেন।

মাতাঠাকুরাণী বিধবা হইয়া গায়ে তৈল মাখেন নাই, তৈল খান নাই ও গুড় খান নাই, কারণ বিধবার পক্ষে এই সকল নিষিদ্ধ। তিনি ঘৃত খাইতেন, কিন্তু ঘৃত পাইবেন কোথায়? বৎসরে অতি কষ্টে এক সের কি আধ সের পাইতেন। গ্রামে সর্ব্বদা সৈন্ধব লবণ পাওয়া যাইত না, কার্ত্তিক বারুণি হইতে কাঁসারীরা সৈন্ধব লবণ আনিয়া দিত, সুতরাং বিনা লবণেও মধ্যে মধ্যে খাইতে হইত। তিনি কাপড় ধোপায় দিতেন না, নিজেও ক্ষার দিয়া ধুইতেন না। দিনে ২।৩ বার স্নান করিতেন তাহাতে কাপড়ে এক প্রকার লাল রং ধরিত কিন্তু অপরিষ্কার বোধ হইত না। তিনি অত্যন্ত পরিশ্রমী ছিলেন। তিনি রাত্রের জন্য তেঁতুল কাটা প্রভৃতি কতকগুলি কাজ ভাগ করিয়া রাখিতেন, রাত্রের পরিশ্রমকে ফাও বলিতেন। তাঁহাকে কখনও দিনে ঘুমাইতে দেখি নাই। তিনি বলিতেন "দিবানিদ্রা তনুক্ষয়"। উত্তরকালে আমার অর্থ হইলে পর তাঁহাকে পূর্ব্বের ন্যায় শ্রম করিতে হইত না। তখনও তিনি বলিতেন "আমি পূর্ব্বে যে কঠোর পরিশ্রম করিতাম তাহাই আমার বেশ ভাল লাগিত।"

তিনি অত্যন্ত কড়া প্রকৃতির ছিলেন। আমি একদিন আমাদের গ্রামের কালীবাড়ীর দীঘীর দক্ষিণ পাড়ে পলাশ ফুল আনিতে গিয়া

একটা হাঁসের ডিম পাইয়া দারিদ্র্যবশতঃ তাহা বাড়ীতে লইয়া আসি। ইহা দেখিয়া মা বলিলেন "যেখানে ডিম পাইয়াছ ঠিক সেখানে রাখিয়া আইস, ইহা কোনও গরিব লোকের দ্রব্য"। তৎক্ষণাৎ আমি সেই স্থানে ডিম রাখিয়া আসিলাম।

আমি কুমিল্লা হইতে ছুটির সময় বাড়ী গেলে অধিক সময় কৈলাস বাবুর বৈঠকখানাতেই থাকিতাম। গ্রামে পড়িবার সময় হইতেই আমার এ অভ্যাস। মা একদিন আমাকে দুঃখ করিয়া বলিলেন "তোকে যে একটু ভাল করিয়া দেখিব তাহা পারিতেছি না। যে সময়টুকু বাড়ীতে থাকিস্ আমি তখন নানা কাজে ব্যস্ত থাকি, ভাল করিয়া দেখিতেও পারি না।" মায়ের ঐরূপ স্নেহের প্রতিদানে অনেক সময় তাঁহাকে কটু কথা বলিয়াছি। তাহা মনে হইলে এখন অনুতাপ হয়। একটি ঘটনা মনে পড়ে। আমি শ্যামগ্রামে চৈত্র মাসে পড়িতে যাই, আষাঢ় কি শ্রাবণ মাসে মা আমাকে তাঁহাকে দেখা দিবার জন্য সংবাদ দেন। আমি সংবাদ পাইয়া বিরক্ত হইলাম। শ্যামগ্রাম হইতে বর্ষাকালে বিনা ভাড়ায় বিটঘর আসিতে খুব অসুবিধা ছিল। সেখান হইতে সেই গ্রামের হাটের নৌকায় ভোলাচঙ্গ আসিলাম। সেখান হইতে আমাদের গ্রামের হাটের নৌকায় বিটঘর আসিলাম। বাড়ীতে আসিয়া রাগ করিয়া মাকে বলিলাম "আপনাকে দেখা দেওয়ার জন্য আমাকে এত কষ্টভোগ করিতে হইল।" মা নিতান্ত অপ্রস্তুত হইয়া বলিলেন, "তোকে যে কতদিন দেখি না, তাই আসিতে বলিয়া পাঠাইয়াছিলাম।" তখন অপত্যস্নেহের বোধ ছিল না, এখন বুঝিতেছি। তাঁহার অভিসম্পাতেই বোধ হয় আমার পুত্রশোক হইয়াছে।

কোন ভাল জিনিষ মাতাঠাকুরাণী একা খাইতে ভালবাসিতেন না। আমি তখন কুমিল্লা স্কুলে পড়ি, জ্যৈষ্ঠমাসে বাড়ীতে গিয়াছি, আমার জ্যেষ্ঠা ভগ্নী আমাদের বাড়ীতে আসিয়াছেন। তাঁহার অবস্থা ভাল,

তিনি নিজব্যয়ে মাকে খাওয়াইবার জন্য আম প্রভৃতি বিশেষ আয়োজন করিয়াছেন। মাতাঠাকুরাণী এত সামগ্রী দেখিয়া একজন ব্রাহ্মণ নিমন্ত্রণ করিয়াছেন, তাহা দেখিয়া মা তে ও মেয়ে তে বিষম ঝগড়া। ভগ্নী বলিতেছেন "আমি আপনাকে ভালরূপ খাওয়াইবার জন্য আয়োজন করিয়াছি ইহার মধ্যে আপনি ব্রাহ্মণ নিমন্ত্রণ করিলেন কেন"? মা বলিলেন, "ঘরে এতগুলি খাদ্যদ্রব্য উপস্থিত, একজন ব্রাহ্মণ খাইবে না তবে আমি কি প্রকারে খাইব?"

একবার কাইতলার যজমান অভয়রায়ের বাড়ী হইতে একটা বড় সিধা আসিয়াছে তাহাতে আমাদের ১৫ দিনের খোরাক হইতে পারে, তাহা দেখিয়া মা আমার দাদাকে বলিলেন তুমি মনে করিয়াছ ১৫ দিন বসিয়া নিশ্চিন্ত মনে খাইবে তাহা হইবে না। আমার বাবার যজমানের দ্রব্যগুলি তাঁহার তিথিশ্রাদ্ধে ব্যয় করিতে হইবে"। ইহা বলিয়া তাহাই করিলেন।

শিক্ষা।—৫ বৎসর বয়সে আমার হাতে খড়ি হয়। লাউর নিবাসী তৎকালীন প্রসিদ্ধ জ্যোতির্ব্বী রামনারায়ণ আচার্য্য আমার কোষ্ঠী তৈয়ার করিয়া বলিয়াছিলেন যে, ১২ বৎসরের পূর্ব্বে আমার লেখাপড়া হইবে না, তাহার পরেও বিশেষ বিদ্যালাভ হইবে না, কিন্তু রাজার ন্যায় ভাগ্য হইবে। ইহা জানিয়া আমার লেখাপড়ার জন্য কেহ কোনও চেষ্টা করেন নাই। বাল্যকাল হইতেই আমার বিশ্বাস ছিল যে আমি ধনী হইব। আমার ঠাকুরদাদা (মায়ের কাকা) রামসুন্দর ভট্টাচার্য্য মহাশয়ের সহিত পাকা বাড়ী করিবার পরামর্শ করিতাম। বাল্যকালে আমি বড়ই কোপন স্বভাব ছিলাম। অনেক সময় রাগ করিয়া হাতের বালা ছুড়িয়া ফেলিতাম বা আস্তাকুড়ে যাইয়া বসিয়া থাকিতাম। আমি বড় হইলে দিদিমার (মায়ের কাকী) মুখে শুনিয়াছি তিনি আমার মুখের গালি শুনিবার জন্য আমার খেলনা পায়ে ঠেলিয়া ফেলিয়া দিতেন।

৯।১০ বৎসর বয়স পর্য্যন্ত আমি লেখাপড়া করি নাই। সংসারের কার্য্য যথাসাধ্য করিতাম ও ঘুরিয়া বেড়াইতাম। লেখাপড়ার কথা বলিবার লোক ছিল না, খেলিতেও জানিতাম না। তখন আমার হঠাৎ মনে হইল সমবয়স্ক ছেলেরা সকলেই লেখাপড়া করে, আমারও লেখাপড়া করা কর্ত্তব্য। তখন আমার সমবয়স্ক চৈতনচন্দ্র দের নিকটে কয়েক দিন কলাপাতায় লেখা অভ্যাস করিলাম। সে আমার সমবয়স্ক হইলেও অনেক কাল লেখাপড়া করায় অনেক শিখিয়াছিল। তাহার পর ২।১ মাস গোপাল রায়ের অবৈতনিক পাঠশালায় কলাপাতায় লিখি। তিনি আমাদের গ্রামের জমিদার গোবিন্দবাবুর মাতুল ছিলেন।

আমাদের পূর্ব্বপুরুষ কেহ স্কুলে পড়েন নাই, সকলেই টোলে পড়িতেন। আমার জামা জুতা পরিবার সখ হওয়ায় নিজ ইচ্ছায় ও নিজের চেষ্টায় স্কুলে পড়িতে আরম্ভ করি। কিন্তু অর্থের সচ্ছলতা হওয়ার পর পোষাকের সখ একবারে চলিয়া গেল। প্রথমতঃ বিপিনবাবুর স্কুলে ভর্ত্তি হই। কয়েকদিন তাঁহার নিকট পড়ি। এই সময় একটি ব্যাপারে নিতান্ত মর্ম্মাহত হইয়া পড়া বন্ধ করি। মীরপুর নিবাসী রাধামোহন দেব বিপিনবাবুর কর্ম্মচারী ছিলেন। তাঁহার একটা কলম বেড়াতে গোঁজা ছিল, খুঁজিয়া পাইতেছিলেন না। আমাকে জিজ্ঞাসা করিলেন "এখানে কলম ছিল, তুমি দেখিয়াছ কি ?" আমি বলিলাম "আমি দেখিয়াছি"। ইহাতেই তিনি মীমাংসা করিলেন যে আমি ইহা চুরি করিয়াছি। এই রকম অন্যায় অপবাদ দেওয়ায় আমি স্কুল ছাড়িয়া বাড়ীতে বসিয়া রহিলাম। বিপিনবাবুর মৃত্যু হইলে এক বৎসর পর তাঁহার কনিষ্ঠ ভ্রাতা কৈলাসবাবু স্কুল করিতে লাগিলেন, তখন আবার সেই স্কুলে ভর্ত্তি হইয়া ২।৩ বৎসর পড়িলাম। কৈলাসবাবু ছাত্রদের নিকট হইতে বেতন নিতেন না। গভর্ণমেণ্ট হইতে মাসিক ১২৲ সাহায্য পাইতেন। আমি তাঁহার বৈঠকখানায়

রাত্রিকালে পড়িতাম। কারণ বাড়ীতে প্রদীপের তৈল পাওয়ার সম্ভাবনা ছিল না।

আমি যজমান বাড়ীতে যে ভোজন দক্ষিণা পাইতাম তাহা মাতা-ঠাকুরাণীর নিকট গোপন করিয়া রাখিয়া তাহা দিয়া সহর হইতে কাগজ পেন্সিল নিয়া গ্রামে বিক্রয় করিতাম। তাহাতে যে লাভ হইত তদ্দ্বারা কতক পুস্তক কিনিতাম। ইহাতে আমার মনে বিশ্বাস হইয়াছিল আমি ব্যবসায় বুঝি এবং ব্যবসায় করিয়া ধনী হইতে পারিব। রাধামোহন চৌধুরীর পুরাতন চিঠির ফাইল চাহিয়া নিয়া তাহাতে বড় বড় করিয়া লিখিয়া অক্ষর মক্স করিতাম।

শিশুশিক্ষা ৩য় ভাগের মূল্য ৵১০ আমাদের গ্রামের নবীনচন্দ্র চক্রবর্ত্তী মহাশয় দিয়াছিলেন। অন্যান্য পুস্তক তাঁহার কনিষ্ঠ ভ্রাতা আমার একমাত্র সহাধ্যায়ী শ্রীযুক্ত গিরীশচন্দ্র চক্রবর্ত্তীর নিকট হইতে নিয়া পড়িতাম।

পয়সা অভাবে প্রয়োজনমত কাগজ কলম ইত্যাদি কিনিতে পারিতাম না। এইজন্য মাঝে মাঝে মা জিনিষপত্র কিনিতে যে পয়সা দিতেন তাহা হইতে কিছু কিছু গোপনে রাখিয়া দিতাম। একদিন মা আমাকে প্রতিবেশিনী লক্ষ্মী গোয়ালিনীর নিকট হইতে দই কিনিয়া আনিতে পয়সা দিয়াছিলেন। আমি চারি পয়সার দই কিনিয়া তাঁহার নিকট ছয় পয়সা বলিয়া দুই পয়সা কাগজ কিনিবার জন্য রাখিয়া দিয়াছিলাম। পরে যখন এই কথা প্রকাশ হইয়া পড়িল তখন মা অভাবের জন্য আমাকে কাগজ কলম কিনিয়া দিতে পারিতেছেন না এই দুঃখে কাঁদিয়াছিলেন।

বাল্যকালে বিটঘর স্কুলে পড়ার সময় আমার সমবয়স্ক জমিদার শ্রীযুক্ত দুর্গাচরণ বাবুর সঙ্গে আমার বিশেষ ভাব ছিল। তাঁহার ভগ্নী-পতি বসন্তকুমার ঘোষের এক জোড়া পুরাতন জুতা পড়িয়াছিল। আমি দুর্গাচরণ বাবুর নিকট হইতে চাহিয়া সেই জুতা জোড়া নিয়া

বাড়ীতে রাখিয়া শ্যামগ্রাম আমার জ্যেঠা ভগ্নীর বাড়ীতে গিয়াছিলাম। সেখান হইতে আসিয়া শুনিলাম বসন্তবাবু তাঁহার চাকর 'কুমার'কে ঐ জুতা জোড়া দিতে প্রতিশ্রুত ছিলেন। আমি জুতা আনিয়াছি জানিয়া কুমার আসিয়া জুতা নিয়া গিয়াছে। এই ব্যাপারে আমার ও আমার পরিবারস্থ লোকদের কত কষ্ট ও লজ্জা হইয়াছিল তাহা সকলেই বুঝিতে পারেন। শীতকালের প্রাতঃকালে শুধু পায়ে হাঁটিতে বড়ই শীত লাগিত বলিয়া জুতা চাহিয়া আনিয়াছিলাম, সখের জন্য নহে।

Mr. C. B. Clarke :—

আমি বিটঘর স্কুলে পড়িবার সময় C. B. Clarke, Inspector of Schools Dacca Division আমাদের স্কুল দেখিতে আসেন। তখন ঢাকা ও চট্টগ্রাম ডিভিসনে একজন মাত্র Inspector ছিলেন। তিনি খুব মোটা বেতন পাইতেন। তাঁহার পূর্ব্বে বিটঘর গ্রামে আর সাহেব আসে নাই সুতরাং তাঁহার আগমনে গ্রামময় একটা হুলস্থূল পড়িয়া গিয়াছিল।

সেই সময় আমি ছাত্রবৃত্তি স্কুলের তৃতীয় শ্রেণীতে পড়িতাম। সেই শ্রেণীই ঐ স্কুলের তখনকার সর্ব্বোচ্চ শ্রেণী। সাহেব পরিদর্শন করিতে আমাদের শ্রেণীতে প্রবেশ করিয়া শিক্ষককে জিজ্ঞাসা করিলেন আমরা ইতঃপূর্ব্বে আর সাহেব দেখিয়াছি কিনা। আমরা আর সাহেব দেখি নাই ইহা শুনিয়া তিনি আমাদের ভয় ভাঙ্গাইবার জন্য আমাদের খুব কাছে ঘেঁসিয়া জড়াইয়া ধরিয়া নানারূপ প্রশ্ন করিতে লাগিলেন। আমাকে সাহেব জড়াইয়া ধরিলেন। আমার এখনও বেশ মনে আছে যে আমার সহিত কথা কহিতে আরম্ভ করিলে সাহেবের মুখের পেঁয়াজের গন্ধে আমার অত্যন্ত বিরক্তি বোধ হইয়াছিল। সে যাহাই হোক, সাহেব আমাকে বই খুলিয়া আমি যে সকল অংশ পড়ি নাই সেই সকল স্থান হইতে প্রশ্ন

করিতে লাগিলেন। আমি যত আমার পড়া স্থানের পাতা উল্টাই সাহেব ততই তাহা বন্ধ করিয়া অন্য নূতন স্থান খুলিয়া তাহা পড়িতে বলেন। সৌভাগ্য ক্রমে সেই বইটা সোজা ছিল। আমি নূতন গল্পও বেশ পড়িয়া গেলাম এবং সাহেবের প্রশ্নের সন্তোষজনক জবাব দিলাম। সাহেব ইহাতে অত্যন্ত সন্তুষ্ট হইয়া আমার সম্বন্ধে খুব উচ্চ প্রশংসা পত্র লিখিয়া দিয়া গেলেন। গ্রামের লোকের তখন আমার উপর খুব আশা হইয়াছিল। সকলেই বলিলেন যে সাহেবকে ধরিয়া আমাকে কুমিল্লা পাঠাইয়া ভালরকম শিক্ষার ব্যবস্থা করা কর্ত্তব্য। কিন্তু হেড্‌মাষ্টার কৈলাস বাবু এই সকল কথায় কানও দিলেন না। তিনি বোধ হয় ভাবিয়াছিলেন যে আমি চলিয়া গেলে তাঁহার স্কুলের সুনাম কমিয়া যাইবে।

Clarke সাহেব একখানা Geography র বই লিখিয়াছেন। তিনি একজন ভাল Botanist (উদ্ভিদ বিজ্ঞানবিৎ) ছিলেন। বেড়াইবার সময় তাঁহার হাতে একটি ছোট খন্তা থাকিত। যে কোন নূতন রকমের পাতা পথে পাইতেন তাহাই উহাতে বিঁধিয়া নিতেন।

কৈলাসবাবুর লালপুর তালুকের মোকদ্দমা উপস্থিত হওয়ায় তিনি অনেক সময় লালপুর যাইতেন বলিয়া আমাদের পড়ার ক্ষতি হইতে লাগিল। তখন শ্যামগ্রামে আমার জ্যেষ্ঠা ভগ্নীর বাড়ীতে থাকিয়া ৭।৮ মাস তথাকার স্কুলে পড়ি। তাহার পর কৈলাসবাবু নিয়মমত পড়াইবেন বলায় পুনরায় বিটঘর স্কুলে আসি। তখন আমি ও গিরীশচন্দ্র চক্রবর্ত্তী এই স্কুলের তৃতীয় শ্রেণীর ছাত্র ছিলাম। ইহাই উচ্চতম শ্রেণী ছিল। আসিয়া দেখি তিনি নিয়মমত পড়াইতে সময় পান না। তখন পুনরায় শ্যামগ্রাম যাইতে লজ্জাবোধ হইল এবং কুমিল্লায় যাইয়া পড়ার চেষ্টা করিতে ইচ্ছা হইল।

৩। কুমিল্লায় ছাত্রজীবন।

(১২৭৮—১২৮৪ সাল)

কুমিল্লায় পড়িতে যাইব এই কথা শুনিলে মাতাঠাকুরাণী ও শিক্ষক কৈলাসবাবু উভয়েই হয়ত অমত প্রকাশ করিবেন, ১২।১৩ বৎসরের ছেলে মানুষ অপরিচিত জায়গায় গিয়া কত কষ্ট পাইব এই আশঙ্কায়ই মা আমাকে ছাড়িতে চাহিবেন না, আমি চলিয়া গেলে স্কুলের ক্ষতি হইবে এই কারণ দেখাইয়া শিক্ষক মহাশয়ও হয়ত আমাকে কুমিল্লা যাইতে নিষেধ করিতে পারেন ; সুতরাং আমি এক ফন্দী আঁটিলাম। মাকে বলিলাম, আমি ৫।৬ দিনের জন্য কুমিল্লায় পরীক্ষা দিতে যাইতেছি ; আর কৈলাসবাবুকে বলিলাম, শ্যামগ্রাম ভগ্নীর বাড়ীতে যাইতেছি। নির্দ্দিষ্ট সময়ের মধ্যে বাড়ী না যাওয়াতে তাঁহারা উভয়েই বুঝিতে পারিলেন, আমি তাঁহাদিগকে ফাঁকি দিয়াছি।

তখন কুমিল্লায় রেল হয় নাই। গোমতী নদীতে বর্ষাকাল ব্যতীত অন্য সময় জল থাকিত না। সুতরাং খুব অবস্থাপন্ন লোক ব্যতীত কেহই পরিবার নিয়া থাকিতে পারিত না। তখন বেতনভোগী পাচক রাখিবার প্রথা ছিল না। ছাত্রদের কোন মেসও ছিল না। বাসার কর্ত্তা চাকর রাখিতেন ; নিজের ও আত্মীয়ের ছেলেরা বাসায় থাকিয়া রান্না করিয়া খাইয়া পড়াশুনা করিত। কর্ত্তা নিজের ছেলেদের ও ঘনিষ্ট আত্মীয়ের ছেলেদের ও চাকরের খোরাকি ও চাকরের বেতন দিতেন। অন্য ছেলেরা শুধু তাহাদের নিজেদের খোরাকি দিত। কোন কোন বাসায় গরীব ব্রাহ্মণের ছেলে কয়েক জনের রান্না করিয়া খোরাকি পাইয়া পড়িত। স্কুলের বেতনাদি অন্য খরচ বাড়ী হইতে আনিতে হইত।

আমি আমার গ্রামবাসী দ্বারকানাথ দত্ত ও মহেশচন্দ্র দত্তের সঙ্গে কুমিল্লায় আসি। প্রথমতঃ দেওয়ান বাড়ীর বাসায় ৭।৮ দিন

থাকি। সে সময় কালীচরণ চন্দ মহাশয় কুমিল্লার ভারপ্রাপ্ত দেওয়ান বাড়ীর কর্ম্মচারী ছিলেন।

জিনদপুর নিবাসী আমাদের শিষ্য চণ্ডীচরণ সিংহ চাপরাশী তখন পূজনীয় গিরীশচন্দ্র বন্দ্যোপাধ্যায় মহাশয়ের বাসায় থাকিত। খোরাকির ব্যবস্থা করিবার জন্য সে আমাকে নিয়া অনেক বাসায় ঘুরিয়াছিল। অন্য কোথাও স্থান না হওয়ায় বন্দ্যোপাধ্যায় মহাশয় চণ্ডীচরণের অনুরোধে আমার খোরাকি দিতে রাজি হইলেন।

খোরাকি পাইয়া সেই বাসায় গেলাম। কিন্তু স্কুলের বেতন ও পুস্তকাদির সংস্থান হইতেছিল না। তখন পত্তননিবাসী মাতুল নীলকান্ত ভট্টাচার্য্য মহাশয়ের সঙ্গে পরিচয় হইল। তিনি ভেজিকোণা নীলকৃষ্ণ মহারাজের ছাত্রবৃত্তি স্কুলের হেড্ পণ্ডিত ছিলেন। তাঁহার চেষ্টায় বিক্রমপুর মাইজপাড়া নিবাসী রুদ্র কিশোর রায় মহাশয়ের বাসায় থাকিবার ব্যবস্থা হইল। ৫।৬ জনের রান্না করিতে হইবে, খোরাকি, স্কুলের বেতন ও পুস্তকাদির মূল্য পাওয়া যাইবে। এই বাসায় পূর্ব্বে রুদ্রকিশোর বাবুর সম্পর্কিত বরদাকিশোর চক্রবর্ত্তী নামে একটি ছাত্র থাকিত। একবার বাড়ী গিয়া বহুদিন থাকায় সে আর আসিবে না মনে করিয়া রুদ্রকিশোরবাবু আমাকে তাঁহার বাসায় থাকিতে দিয়াছিলেন। ঐ ছাত্রটি আসিয়া উপস্থিত হওয়াতে সে বাসায় আমার আর থাকা হইল না।

তখন নীলকান্ত মামা ই জিলা স্কুলের ৫ম শিক্ষক তারকচন্দ্র মজুমদার মহাশয়ের বাসায় থাকিবার বন্দোবস্ত করিয়া দিলেন। সেইখানে তাঁহার ও আমার রান্না করিতে হইত, ঠিকা চাকর ছিল। আমি ভালরকম রাঁধিতে পারিতাম না বলিয়া তাঁহার খাওয়ার কষ্ট হইত, কিন্তু তিনি আমাকে মন্দ বলিতেন না। তিনি স্কুলের কেরাণীর কার্য্যও করিতেন। তখন জিলা স্কুলে শোভাবাজারের রাজা কমলকৃষ্ণ বাহাদুরের কয়েকটা বৃত্তি ছিল।

তারকবাবু আমাকে ১৲ টাকার একটা বৃত্তি লইয়া দিলেন। স্কুলের বেতনও ১৲ ছিল। অনেক কষ্টের পর স্কুলে ষষ্ঠ শ্রেণীতে (বর্ত্তমান class V) ভর্ত্তি হইলাম।

এই সময় বিক্রমপুর গোবরদি নিবাসী বৈকুণ্ঠ চক্রবর্ত্তীর সহিত আমার ভগ্নী শ্রীমতী মুক্তিদার বিবাহ হয়। বিবাহের পরে বৈকুণ্ঠ বাবুর অনুরোধে এবং মাতাঠাকুরাণী ও অগ্রজ মহাশয়ের ইচ্ছায় ও আমার সম্পূর্ণ অনিচ্ছায় বৈকুণ্ঠ বাবুর বাসায় গিয়া ২।১ বৎসর রহিলাম। কিন্তু সেইখানে পাক করিবার লোক বেশী না থাকায় নবীন চক্রবর্ত্তী, বৈকুণ্ঠ বাবুর ভ্রাতা শ্রীনাথ চক্রবর্ত্তী ও আমাকে পালা ক্রমে দুইবেলা পর পরই পাক করিতে হইত। আমার মেধাশক্তি কম ও পড়িবার সময় কম বলিয়া পড়ার ক্ষতি হইতে লাগিল।

বৈকুণ্ঠ বাবুর বাসায় থাকিবার সময় নানুয়া দীঘীর পশ্চিম পাড়ে ডুব দিয়া মাটি উঠাইবার প্রতিযোগিতা কালে কাণে জল ঢুকে এবং তাহাতে কর্ণমূল রোগ হয়। উক্ত রোগে ৬ মাস ভুগিয়া ছিলাম।

এই সময় একটা অন্যায় কাজ করিয়া ফেলিয়া ছিলাম। রাজীব দারোগার বাসায় (বর্ত্তমানে কুমিল্লার খ্যাতনামা উকিল সিদ্দিকের রহমান সাহেবের বাসা) দক্ষিণ দিকের পুকুরে একদিন একটি হাঁস সাঁতার দিতেছিল। আমি খেয়ালের বশে একটা ঢিল ছুঁড়ি। দৈবক্রমে উহাতে হাঁসটি মারা যায়। মনে খুব কষ্ট ও ভয় হইল। সেদিন না খাইয়া স্কুলে গেলাম। হাঁসের মালিক এক গরিব মুসলমান। কিন্তু হাতে পয়সা না থাকায় তখন ক্ষতিপূরণ করিতে পারি নাই। দুই বৎসর পরে যখন (Carstairs) সাহেবের নিকট হইতে ৫৲ করিয়া বৃত্তি পাইতে থাকি তখন আমার এক মুসলমান সহাধ্যায়ীর দ্বারা হাঁসের মালিককে ।/৹ দিয়া ক্ষতিপূরণ করিয়া ছিলাম।

তখন বৎসরে আমার ৪ খানা ধুতি লাগিত। পূজার সময় ৪ খানা যজমানে ধুতি আনিতাম ও পুরাতন ৪ খানা মাতা-ঠাকুরাণীর নিকট ফেরত দিতাম। কিন্তু সেই বৎসর আমার একখানা কাপড় অসময়ে ছিঁড়িয়া যায়। সেই বৎসর কুইন ভিক্টোরিয়া Empress of India উপাধি নেন্। সেই উপলক্ষে খৃষ্টমাস ছুটি কয়েক দিনের জন্ত অতিরিক্ত পাওয়া যায়। সেই ছুটি উপলক্ষে বাড়ী গিয়া একখানা কাপড় নিয়া আসি।

পুনরায় গিরীশচন্দ্র বন্দ্যোপাধ্যায় মহাশয়ের আশ্রয়প্রার্থী হইলাম। তিনি খোরাকি ও স্কুলের ৬ মাসের বেতন দিতে রাজি হইলেন। তখন আমার বৃত্তি কমিয়া ৸৹ আনা হইয়াছিল এবং স্কুলের বেতন বাড়িয়া ছিল। এই বাসায় পাক করিবার অনেক লোক ছিল; বিশেষতঃ স্ত্রীলোকেরা প্রায়ই দিনে রান্না করিতেন। সুতরাং আমার পাকের পালা অনেক বিলম্বে পড়িত। এই কারণেই আমি বাসা পরিবর্ত্তন করিয়া ছিলাম। কিন্তু আমাদের আত্মীয়দের মধ্যে প্রকাশ হইল, বৈকুণ্ঠ বাবুর ভ্রাতা শ্রীনাথ চক্রবর্ত্তীর দুর্ব্ব্যবহারে আমি বাসা পরিবর্ত্তন করিয়াছি। তখন আমাদের গ্রামের চণ্ডীচরণ রায় কুমিল্লা সরাইল ষ্টেটের মোক্তার ছিলেন। তিনি বলিয়াছিলেন, "অত সুবিধা যে খোঁজে তাহার পড়া হয় না।" বাস্তবিক বেশী দিন পড়া হইল না।

গিরীশচন্দ্র বন্দ্যোপাধ্যায়—বর্ত্তমান খুলনা জেলার অন্তর্গত আলিপুর বাজারের নিকটবর্ত্তী পিঠাভোগ গ্রামে তাঁহার বাড়ী ছিল। শৈশবে পিতৃবিয়োগ হওয়ায় তিনি বিক্রমপুরের অন্তঃপাতী কুজদী গ্রামে মাতুলালয়ে প্রতিপালিত হন। তিনি ঢাকায় শিক্ষা সমাপ্ত করিয়া ওকালতি করিতে কুমিল্লা আসেন। তৎকালে ওকালতি করিতে বিশেষ কোন পরীক্ষা পাশ করিতে হইত না। জজ সাহেবের সহিত দেখা করিয়া তাঁহাকে কথাবার্ত্তায় সন্তুষ্ট করিতে পারিলেই

ওকালতি করিবার অনুমতি পাওয়া যাইত। আদালতে সে সময়ে ফার্সী ভাষা প্রচলিত ছিল। পূজনীয় বন্দ্যোপাধ্যায় মহাশয় ফার্সী ভাষায় বিশেষ ব্যুৎপন্ন ছিলেন।

কয়েক বৎসর পর উকিলদিগকে চট্টগ্রামে যাইয়া কমিশনার সাহেবের নিকট পরীক্ষা দিবার নিয়ম করা হয়। পূজনীয় বন্দ্যোপাধ্যায় মহাশয় প্রথমতঃ পরীক্ষায় কৃতকার্য্যতা সম্বন্ধে ইতস্ততঃ করিয়াছিলেন। কিন্তু তিনি পরীক্ষা দিয়া প্রথম বিভাগে উত্তীর্ণ হইয়াছিলেন।

শ্রেষ্ঠ আইনজ্ঞ বলিয়া তাঁহার সুনাম চারিদিকে ছড়াইয়া পড়িয়াছিল। ত্রিপুরার মহারাজ আইন সংক্রান্ত বিষয়ে সর্ব্বদা তাঁহার পরামর্শ নিয়া চলিতেন।

পূজনীয় বন্দ্যোপাধ্যায় মহাশয় বিশেষ তেজস্বী ও অতিশয় সুপুরুষ ছিলেন। তিনি অত্যন্ত ক্ষমাশীল ছিলেন। আমরা তাঁহার নিকট কত অপরাধ করিয়াছি কিন্তু তিনি স্বীয় উদারতা গুণে তৎসমুদয় ক্ষমা করিয়াছিলেন। আমি তাঁহার স্ত্রীকে মা বলিয়া ডাকিতাম তিনিও আমাকে পুত্রবৎ স্নেহ করিতেন। পূজনীয় বন্দ্যোপাধ্যায় মহাশয় ও তাঁহার স্ত্রী আমাকে কত আপনার বলিয়া মনে করিতেন তাহা নিম্নলিখিত ঘটনা হইতে জানা যাইবে। আমি তখন কলিকাতায় ব্যবসায় করিতেছি। পূজনীয় বন্দ্যোপাধ্যায় মহাশয়ের পীড়া উপলক্ষ্যে কিছু আলু বোখ্‌রার প্রয়োজন হয়। মহিম কবিরাজ তাঁহাকে বলিলেন, 'বৈকুণ্ঠ চক্রবর্ত্তীর শ্যালক মহেশ ভট্টাচার্য্যের নিকট চিঠি দিন্'। এই ভাবে আমার পরিচয় দেওয়াতে তিনি বিরক্ত হইয়া বলিয়াছিলেন, 'সে কি! মহেশ যে আমার স্ত্রীকে মা বলিয়া ডাকে। এই ভাবে তাহার পরিচয় দিতে হইবে কেন?'

পূজনীয় বন্দ্যোপাধ্যায় মহাশয়ের বাসায় তাঁহার শ্যালী থাকিতেন। আমরা তাঁহাকে মাসীমা বলিয়া ডাকিতাম। তিনি অল্প বয়সে বিধবা হন, সন্তানাদি কিছু ছিল না। তিনি আমাদিগকে পুত্রাধিক স্নেহ

করিতেন। রুগ্নাবস্থায় বমি করিলে তিনি অকাতরে ঐ সব পরিষ্কার করিয়া ফেলিতেন। তিনি অতি ধার্ম্মিকা রমণী ছিলেন। শেষ জীবনে ঘুমের সময় ব্যতীত প্রায় সকল সময়ই ইষ্টনাম জপ করিতেন।

আমি পড়াশুনা ছাড়িয়া ব্যবসায় করিব এই প্রস্তাব শুনিয়া পূজনীয় বন্দ্যোপাধ্যায় মহাশয় অমত প্রকাশ করিয়াছিলেন। পরে ব্যবসায়ে উন্নতি দেখিয়া খুব সুখী হইয়াছিলেন। তাঁহার পরিবারবর্গ ও আমরা আজও এক পরিবারভুক্ত লোকের মত আছি।

এই সময় গুরুদয়াল সিংহ মহাশয় জিলা স্কুলের ষষ্ঠ শিক্ষক ছিলেন। তিনি ব্রাহ্ম ছিলেন। গুরুদয়ালবাবু আমার সম্বন্ধে অনেক চিন্তা করিতেন ও প্রয়োজনীয় সৎপরামর্শ দিতেন। তাঁহার উপদেশ মত নানা লোকের নিকট স্কুলের বেতনের জন্য যাইতে লাগিলাম। তখনকার ত্রিপুরা জেলার জজ F. C. Fowl সাহেব কয়েকটি ছাত্রকে সাহায্য করিতেন। গুরুদয়াল বাবুর পরামর্শ মত তাঁহার নিকট আবেদন করিলে তিনি লিখিয়াছিলেন যে গরিব হইলে লেখাপড়ার চেষ্টা না করিয়া ব্যবসায় করা উচিত। তাহার পর তখনকার Joint Magistrate R. Carstairs সাহেবের নিকট আবেদন করিলে তিনি মাসিক ৫৲ করিয়া দিতে লাগিলেন। তখন আমার টাকা জমিতে লাগিল।

কুমিল্লা জিলা স্কুলে পড়িবার সময় আমি সর্ব্বাপেক্ষা গরিব ছিলাম। সহাধ্যায়ীরা আমার নিকট হইতে পেন্সিল চাহিয়া নিয়া ভুলে দিত না। ইহাতে আমার অত্যন্ত ক্ষতি হইত। এইজন্য পেন্সিলটা একটা লম্বা সূতা দিয়া আমার সঙ্গে বাঁধিয়া রাখিতাম। যাহার প্রয়োজন লিখিতে নিত কিন্তু ভুল করিয়া নিয়া যাইতে পারিত না।

কুমিল্লা জিলা স্কুলে পড়িবার সময় আমি প্রাত্যহিক বিশেষ ঘটনাগুলি লিখিয়া রাখিতাম। ব্রহ্মদেশ হইতে আসিয়া সেইগুলি আর পাই নাই।

তৃতীয় শ্রেণীতে পড়িবার সময় আমি একাদশীর উপবাস করিতে আরম্ভ করি। উপবাসের পর রাত্রিতে অল্প পরিমাণ জলযোগ করিতে হয় আমি পেট ভরিয়া ছোলা ভিজা খাইয়া পেটে বাতের বেদনায় ভোগিতে থাকি। স্মৃতি শক্তি পূর্ব্বেও কম ছিল অর্থ চিন্তায় মেধা ক্রমশঃ কমিতে থাকে, সুতরাং অর্থ উপার্জ্জনের আকাঙ্ক্ষা বাড়িতে লাগিল। তখন Mr R Carstairs গোয়ালন্দে বদলী হয়েন। ঠিক করিলাম আর পড়াশুনা হইবে না, এখন অর্থোপার্জ্জনের উপায় দেখিতে হইবে। আত্মীয় বন্ধু সকলেই পড়া ছাড়িয়া যাইতে নিষেধ করিলেন কিন্তু কাহারও কথা না শুনিয়া কলিকাতা যাওয়া ঠিক করিলাম।

৪। অর্থান্বেষণে বিদেশ ভ্রমণ

(আনুমানিক ১২৮৬—১২৮৭ সাল),

প্রথমবার কলিকাতা যাত্রা ;—প্রাতে কুমিল্লা হইতে রওয়ানা হইয়া আন্দাজ ১১টার সময় ইলিয়টগঞ্জ পঁহুছিয়া রাঁধিয়া খাইয়া গয়নার নৌকায় উঠিলাম, সেই সময় এক মহাজন সাহা ও তাহার কর্ম্মচারী উপস্থিত। তাহারা বলিল, "আপনি তিন জনের জন্যই রান্না করুন, আপনাকে নৌকার পয়সা দিতে হইবে না।" আমি তাহাই করিলাম। পরদিন ২টার সময় নারায়ণগঞ্জ পঁহুছিলাম, সেইখানে এক দোকানে চিড়া খাইয়া ফতেউল্লা গেলাম, তথা হইতে নৌকায় ঢাকা গিয়া শ্রীযুক্ত অম্বিকাচরণ পোদ্দারের কাকার বাসায় রাত্রিযাপন করিলাম। অম্বিকাবাবু পূজনীয় গিরীশচন্দ্র বন্দ্যোপাধ্যায় মহাশয়ের বাসায় থাকিয়া এণ্ট্র্যান্স পাশ করিয়া তখন ঢাকায় এল, এ পড়িতেছিলেন। তিনি তাঁহার কাকার বাসায় থাকিতেন। আমি তাঁহার পরিচয়েই

ঐ বাসায় উঠিলাম। পরদিন প্রাতে গয়নার নৌকায় উঠিয়া দ্বিপ্রহরে ফুলবাড়িয়া (সাভার) গিয়া চিড়া খাইলাম। সেইখানে দধি, দুগ্ধ, মালাই বড় সস্তা। রাত্রিতে মাণিকগঞ্জ দাসরার বাজারে হোটেলে রহিলাম। পরদিন প্রাতে হাঁটিয়া উথলী প্রভৃতি স্থান হইয়া তেঁওতায় পঁহছিলাম। এই সময় আড়তদার আনন্দমোহন দত্তের কনিষ্ঠ ভ্রাতা কামিনীমোহন দত্তের সহিত আমার পরিচয় হয়। রেলগাড়ী কিরূপ জিজ্ঞাসা করাতে আমাকে বুঝাইয়া দিলেন যে রেলগাড়ী দেখিতে অনেকটা বড় পাল্কীর মত। তেঁওতা হইতে ৵০ দিয়া পদ্মানদীর পর পাড়ে গোয়ালন্দ গিয়া প্রথম রেলগাড়ী দেখিলাম।

ইহার কিছু পূর্ব্বে R. Carstairs সাহেব গোয়ালন্দ বদলী হইয়াছিলেন, তাঁহার উড়িয়া বেহারার সঙ্গে পরিচয় ছিল, সেই রাত্রি তাহার বাসায় রহিলাম। তাহার পরদিন খাইয়া কলিকাতা রওয়ানা হইলাম। তখন ই, বি, আর, গাড়ীতে ১ম, ২য়, ৩য় ও ৪র্থ শ্রেণী ছিল। ৪র্থ শ্রেণীতে বেঞ্চ ছিল না। আমি একখানা ধুতি পাতিয়া বসিলাম।

সন্ধ্যার সময় কলিকাতা ১৬৩ নং আহিরীটোলা ষ্ট্রীটে জনাঞীর চন্দ্রকান্ত মুখোপাধ্যায় মহাশয়ের বাড়ীতে উপস্থিত হইলাম। সেই-খানে শ্যামগ্রামের রামচন্দ্র চক্রবর্ত্তী মহাশয় দেওয়ান ছিলেন। তিনি আমার জ্যেষ্ঠা ভগ্নীর খুড়শ্বশুর।

২।১ দিন পর ২৮ নং মেছুয়াবাজার ষ্ট্রীটে ত্রিপুরা জিলার ছাত্রদের বাসায় গেলাম। সেইখানে কয়েক দিন থাকিয়া কোন সুবিধা হইল না। শেষে টাকা ফুরাইলে পুনরায় গোয়ালন্দ হইয়া নৌকায় ঢাকা আসিলাম। নৌকায় খুব ঝড় হইয়াছিল, কিন্তু আমি মরিলাম না। ঢাকা হইতে পানের নৌকায় টর্কী হইয়া বরিশাল গেলাম। তিন দিন দুই বেলা করিয়া চিড়া খাইতে হইয়াছিল। নৌকায় সকলেরই আমার দশা হইয়াছিল।

বরিশাল হইতে ডাকের নৌকায় পটুয়াখালী গেলাম, সেখান হইতে অন্য নৌকায় বুড়া মজুমদার গেলাম। সেখানে আমার জ্যেষ্ঠা ভগ্নীপতি গগনচন্দ্র চক্রবর্ত্তী মহাশয় কলিকাতা চন্দ্রকান্ত মুখোপাধ্যায় মহাশয়ের জমিদারীর নায়েব ছিলেন। তখন তাঁহার অধীনে একটী তহশীলদারী চাকুরি খালি ছিল। তাহা তিনি আমাকে দিতে চাহিয়া ছিলেন। আমি ভাবিলাম ব্যবসায় করিব, জমিদারীর তহশীলদারী করিয়া লাভ কি? সুতরাং উহা নিলাম না।

বুড়ামজুমদার হইতে গগনচন্দ্র চক্রবর্ত্তী মহাশয় পূজার সময় বাড়ীতে যাইতেছিলেন। তাঁহার নৌকা হইতে মুন্সীগঞ্জ নামিয়া হাঁটিয়া আব্দুলাপুর গিয়া নৌকায় রুজদীতে পূজনীয় ৺গিরীশচন্দ্র বন্দ্যোপাধ্যায় মহাশয়ের বাড়ীতে দশমী দিন গেলাম। পূজার পর তাঁহার সঙ্গে কুমিল্লা আসিলাম। কুমিল্লা হইতে বাড়ী ফিরিয়া গেলাম।

তখন গ্রামের সকলেই আমার প্রতি বিরক্ত ও হতাশ্বাস হইয়া পড়িয়াছিলেন। কাহারও সঙ্গে কথা কহিতে চাহিলে বিরক্ত হইতেন। দাদা হৃদয় ভট্টাচার্য্য চলিয়া যাইতেছিলেন, তাঁহার সঙ্গে কথা কহিতে গিয়াছিলাম, তিনি বিরক্ত হইয়া বলিয়াছিলেন, আমার পিছু পিছু ফির কেন?

একদিন দুর্গাচরণ বাবুদের উঠান দিয়া যাইতেছি তখন শুনিলাম তাঁহার বড় ভগ্নী কমলতারা তাঁহাকে বলিতেছেন, "তুইও কি বাদলি ঠাকুরের মত দেশে দেশে ফিরিবি নাকি?" কথাটা আমার মনে বড় লাগিল। তৎক্ষণাৎ কৈলাসবাবুর বৈঠকখানায় গিয়া প্যারীমোহন দাসকে দেখিয়া তাঁহাকে কমলতারা দিদির ঐ কথাটী বলিলাম এবং তাঁহাকে জানাইলাম, 'যতদিন আমি কৃতকার্য্য না হই ততদিন বিদেশ হইতে বাড়ীতে আসিয়াই আপনাকে এই কথাটি বলিব।' কৃতকার্য্য হওয়ার পূর্ব্ব পর্য্যন্ত যতদিন তিনি জীবিত ছিলেন, বাড়ীতে যাইয়া

সর্ব্বদা তাঁহাকে এই কথা স্মরণ করাইয়া দিয়াছিলাম। আমি যে কমলতারা দিদির বিদ্রূপোক্তি ভুলি নাই ইহা বুঝানই উদ্দেশ্য ছিল।

বাড়ী হইতে কুমিল্লা আসিয়া উরণীউরার নবীনচন্দ্র দাস প্রভৃতির সঙ্গে আকিয়াব রওয়ানা হইলাম।

ফেণী নদী পার হওয়ার সময় দেখিলাম একটী মৃতদেহ একটী উচ্চ মাচার উপর রাখা হইয়াছে, যেন শৃগাল, কুকুর নষ্ট করিতে না পারে। ইহার বাড়ী ত্রিপুরা জেলায়, সঙ্গে বন্ধুবান্ধব কেহ ছিল না। তখন আমার মনে হইল আমার বাড়ীও ত্রিপুরা জেলায়, আমারও বন্ধুবান্ধব সঙ্গে কেহই নাই, আমি মরিলে, আমাকেও ঐরূপভাবে মাচার উপর রাখিবে।

আকিয়াব :—তাহার পর চট্টগ্রাম গেলাম, তথায় ২।৩ দিন থাকিয়া আকিয়াবে যাওয়ার জন্য ষ্টীমারে উঠিতে গেলাম। তখন ৩য় শ্রেণীর যাত্রীদের সিঁড়ি দিয়া উঠার অধিকার ছিল না, দড়ি ধরিয়া উঠিতে হইত। একটী লোক দড়ি হইতে পড়িয়া মাথা ফাটিয়া জলে ভাসিয়া যাইতেছিল। একটা সাম্পান ডিঙ্গিওয়ালা তাহাকে রক্ষা করিল। এখনই আমাকে দড়ি ধরিয়া জাহাজে উঠিতে হইবে, তখন আমার মনের ভাব কি রকম হইয়াছিল পাঠক অনুমান করিবেন। আমি দুর্ব্বল ছিলাম, দড়ি ধরিয়া উঠিলাম, কিন্তু মরিলাম না। আকিয়াব গিয়া ৫।৬ মাস দীননাথ কেরাণীর বাসায় রহিলাম, চাকুরি হইল না। ১০৲ বেতনে ওজন-সরকারী পাইয়াছিলাম। মিনিটে এক বস্তা চাউল ওজন করিতে হয়, না পারিলে সাহেব গালি দেয়, কখনও বা মারে; এই কাজ করিতে সাহস হইল না।

দীননাথ কেরাণী :—ইহার নাম দীননাথ ধর, আমাদের গ্রামের নিকট সয়দাবাদ গ্রামে বাড়ী। তখন কেহ ইংরাজী জানিলেই সম্ভ্রমসূচক "কেরাণী" বলা হইত। তিনি ধান খরিদের দালাল ছিলেন। আমি যখন যাই তাহার কিছু পূর্ব্ব হইতে কোম্পানির

সঙ্গে ঝগড়া হওয়ায় তাঁহার কার্য্য ছিল না। তিনি সদাশয় লোক ছিলেন। সেই দুরবস্থার সময়ও ষ্টীমার ঘাটে গিয়া বঙ্গদেশী মাত্রকেই ডাকিয়া আনিয়া অন্ন দিতেন। বহু বৎসর থাকিলেও নিষেধ করিতেন না। আমার চাকুরি না হইতেই চলিয়া আসায় দুঃখিত হইলেন ও ৫৲ দিয়া দিলেন। আমার ব্যবসায়ের উন্নতি হইলে তাঁহার মৃত্যুর পূর্ব্ব সময় পর্য্যন্ত প্রায়ই চিঠি লিখিতেন।

দ্বিতীয়বার কলিকাতা যাত্রা।—আকিয়াব হইতে এক কাল্পনিক চাকুরির আশায় ষ্টীমারে কলিকাতায় গেলাম। কিন্তু চাকুরি হইল না। টাকা ফুরাইয়া গেলে ভগ্নীপতি গগন চক্রবর্ত্তী মহাশয়ের ভ্রাতা ভারত চক্রবর্ত্তী'র নিকট হইতে টাকা ধার করিয়া পুনরায় গোয়ালন্দ রওয়ানা হইলাম। তখন খুলনা রেল হয় নাই। চুয়াডাঙ্গা কি অন্য ষ্টেশন হইতে ঘোড়াগাড়ী যাতায়াত করিত। কিন্তু তাহাতে অনেক টাকা লাগে বলিয়া রেলে গোয়ালন্দ গেলাম, তথা হইতে হাঁটিয়া পদ্মার পাড় দিয়া ফরিদপুর তাল্‌মা, কালামৃধা হইয়া মাদারীপুরের পূর্ব্বদিক দিয়া গৌর নদী হইয়া গৈলা গেলাম। তৎপরে রহমতপুর ও লোকটীয়া হইয়া বরিশাল পৌঁছিলাম। তথা হইতে পটুয়াখালী হইয়া চাকুরির আশায় বুড়ামজুমদার গেলাম। কিন্তু তখন চাকুরি খালি ছিল না, চাকুরি হইল না। সেইখানে ২।৩ মাস থাকিয়া পূজা'র সময় গগন চক্রবর্ত্তী মহাশয়ের সঙ্গে শ্যামগ্রাম হইয়া আবার বাড়ীতে গেলাম।

৫। পুনরায় ছাত্রজীবন।

(১২৮৭ সাল)

কোথাও কিছু হইল না দেখিয়া মাতাঠাকুরাণী প্রভৃতির উপদেশমত অগ্রহায়ণ মাসে পুনরায় কুমিল্লা পড়িতে গেলাম।

মহারাজার স্কুলে ১ম শ্রেণীতে (বর্ত্তমান class X) ভর্ত্তি হইলাম। শ্রীযুক্ত বঙ্গচন্দ্র ভট্টাচার্য্য মহাশয় তখন হেড্মাষ্টার।

আমার ভ্রমণ আরম্ভের পূর্ব্বে বৈকুণ্ঠবাবুর বাসার সম্মুখে একজন খোট্টা মনোহারী দোকান আরম্ভ করিয়াছিল। আমার ভ্রমণের দুই বৎসরের মধ্যে দোকানের অবস্থা খুব ভাল হইয়াছিল। স্কুলে যাওয়ার সময় এই দোকান দেখিয়া যাইতাম এবং সেখানে গিয়াও এই দোকানই ভাবিতাম। স্কুল হইতে আসিবার সময় ঐ দোকান দেখিতাম এবং বাসায় যাইয়াও ঐ দোকানই ভাবিতাম। সুতরাং পড়িবার সময় কখন? জ্যৈষ্ঠ, আষাঢ় মাস হইতে পুনরায় পড়া ক্ষান্ত করিলাম। এইখানেই আমার ছাত্রজীবন শেষ হইল।

এই সময় আমি চিঠি লিখিতে, লোকে যেখানে ঠাকুর দেবতার নাম লেখে সেখানে 'বাণিজ্যে বসতে লক্ষ্মীঃ' লিখিতাম।

পূজার সময় গুরুদয়াল সিংহ মহাশয় কলিকাতা গেলেন। অল্পবয়স্ক একজন কর্ম্মচারী তাঁহার দোকানে কাজ করিত; আমাকে দোকান দেখিবার জন্য রাখিয়া গেলেন।

শিক্ষকতা।—পূজার পর বঙ্গ বিদ্যালয়ে ইচ্ছাধীন ইংরেজী পড়ান আরম্ভ হইল। আমি শিক্ষক নিযুক্ত হইলাম। যে ইংরেজী পড়িত সে অতিরিক্ত চারি আনা বেতন দিত। আমি শুধু সেই বেতন পাইতাম। আমার কোন নির্দ্দিষ্ট বেতন ছিল না; ছাত্র সংখ্যা অনুসারে মাসে ১।০ হইতে ৪৲ পর্য্যন্ত হইয়াছিল; তাহাতে কতক টাকা জমে।

এই সময়, বোধ হয় ফাল্গুন মাসে ভাইপো শ্রীমান্ জগবন্ধুর উপনয়ন উপলক্ষে বাড়ী গিয়াছি। তখন মাতাঠাকুরাণী, অগ্রজ মহাশয়, মহিম মামা, রামদয়াল মামা প্রভৃতি আমাকে বলিলেন, "তুমি ব্যবসায় করিবে মনস্থ করিয়াছ; ব্যবসায় করিলে

কেহ তোমার নিকট মেয়ে বিবাহ দিতে চাহিবে না। সুতরাং তোমার হাতে যে টাকা আছে তাহা দাও। তাহা দিয়া এক-খানা ভাল ঘর করিতে হইবে। তাহা করিলে তোমার বিবাহ হইবে। বিবাহের পর তোমার ইচ্ছামত ব্যবসায় করিও। তখন আমি মহাবিপদে পড়িয়া কিছুই বলিলাম না। চিন্তা করিতে করিতে মাথা গরম হইয়া গেল। পরে মাতাঠাকুরাণীকে গোপনে বলিলাম যে এই টাকা দিয়া ব্যবসায় করিয়া তাহার লাভ হইতে বিবাহ করিব। মাতাঠাকুরাণী আমার কথায় বিশ্বাস করিলেন।

ইহার পর কুমিল্লা আসিয়া আরও ২।৩ মাস, অর্থাৎ ১২৮৯ সালের বৈশাখ পর্য্যন্ত শিক্ষকতা কার্য্য করিলাম। কিন্তু স্কুল কর্ত্তৃপক্ষ অনুগ্রহ করিয়া আমাকে জ্যৈষ্ঠ মাসের বেতনও দিয়া দিলেন। জয়েণ্ট ম্যাজিষ্ট্রেট সাহেবের প্রদত্ত টাকারও কিছু অবশিষ্ট ছিল, গুরুদয়াল বাবু তাঁহার দোকান দেখিবার জন্য ১০৲ দেন; মোট ৫৫৲ হইলে আবার কলিকাতা যাওয়া স্থির করিলাম।

সে বৎসর আমাদের বাড়ীতে আম হইয়াছিল। মাতাঠাকুরাণী বলিয়া পাঠাইলেন "আম খাইয়া কলিকাতা যাইও" কিন্তু তখন আমার আম খাওয়ার অবসর ছিল না। ইহাতে তাঁহার মনে কত কষ্ট হইয়াছিল, তাহা তখন বুঝিলে আমি আম খাইয়াই কলিকাতা যাইতাম। মাকে কষ্ট না দিলে বোধ হয় আমাকে এত কষ্ট পাইতে হইত না।

৬। প্রথম ব্যবসায় ও অকৃতকার্য্যতা।

(১২৮৯ সাল)

তৃতীয়বার কলিকাতা যাত্রা।—তখন শ্রীযুক্ত বিজদাস দত্ত এম, এ মহাশয় জিলা স্কুলের হেড্‌মাষ্টার হইয়া কুমিল্লা

আসিয়াছিলেন। জ্যৈষ্ঠ মাসের প্রথমভাগে তিনি কলিকাতা বেথুন কলেজের প্রফেসার হইয়া যাইতেছেন দেখিয়া আমি স্কুলের কার্য্য পরিত্যাগ করিয়া তাঁহার সঙ্গে কলিকাতা চলিলাম। নৌকায় ঢাকা গেলাম। ঢাকা যাইয়া আমার জ্বর হইল, দ্বিজদাস বাবু কলিকাতা চলিয়া গেলেন। জ্বর সারিলে আমি ৪।৫ দিন পর কলিকাতা গেলাম। পথে যাতায়াত খরচ ৪৲ লাগিল, হাতে ৫১৲ রহিল।

বড়বাজার পগেয়াপটীতে বারৈদির শ্রীযুক্ত অনন্তকুমার নাগ কাপড়ের দোকান করিয়াছিলেন, তিনি এক মাসের জন্য বাড়ীতে গেলেন; সেই এক মাস তাঁহার দোকানে বসিয়া থাকিবার কাজ পাইলাম। তজ্জন্য খোরাকি পাইতাম। আমি কিছু করিতাম না। কর্ম্মচারীরা কাজ করিত। তাহাদের প্রতি অনন্তবাবুর খুব বিশ্বাস ছিলনা বলিয়া আমাকে রাখিয়া গিয়াছিলেন।

মুদি দোকান।—অনন্তবাবু বাড়ী হইতে আসিলে পূজনীয় শ্রীযুক্ত বঙ্গচন্দ্র ভট্টাচার্য্য বি, এ, মহাশয়ের সাহায্যে ও পরামর্শে ১০২নং আমহার্ষ্ট ষ্ট্রীটে ৺ঈশানচন্দ্র দত্তকে ৭৲ টাকা বেতনে কর্ম্মচারী রাখিয়া বাঙ্গালা ১২৮৯ সালে মুদি দোকান খুলি। ৫১৲ পুঁজিতে ২ মাসে ৫৬৲ টাকা লাভ হয়। সেই দোকানের মাসিক বাজে খরচ ২৬৲ টাকা ছিল। কিন্তু উক্ত কর্ম্মচারী একদিন আমার দ্বিতীয় কর্ম্মচারীর সাক্ষাতে ॥০ আনা আত্মসাৎ করিয়াছিল। তাহা সহ্য করিতে না পারিয়া তাহাকে বরখাস্ত করি। অন্য কর্ম্মচারী রাখিলাম কিন্তু সে আরও ভয়ানক চোর। সে আমার সাক্ষাতেই পয়সা সরাইয়া নিত। তাহার হাতে দুই মাসে ৫৬৲ টাকা লোকসান হওয়ায় ৫১৲ টাকা মূল্যে তাহারই নিকট দোকান বিক্রয় করি। এই দোকানের খাতাখানা এখনও কুমিল্লা, ময়নামতী ছাত্রাবাসের আলমারীতে ১।০ মূল্যের বাক্সের মধ্যে আছে।

একঘরে।—এই দোকান করার সময়ে আমি চীনা বাসনে ভাত খাইতাম। কারণ কাঁসার থালার মূল্য অধিক। তজ্জন্য অন্যান্য মুদিরা আমাকে ও আমার কর্ম্মচারীকে এক ঘরে করিল। শিবপুর নিবাসী মহানন্দ ভৌমিক মহাশয় তাহাদিগকে টাকা ধার দিতেন। তিনি অনুরোধ করিয়া আমাদিগকে সমাজে তুলিলেন।

আমার সহাধ্যায়ী কলিকাতার আবগারি বিভাগের ডেপুটি কমিশনার রায় সাহেব যোগেন্দ্রলাল খাস্তগির মহাশয় কলেজে অধ্যয়নের সময় আমার মুদি দোকানে প্রায়ই আসিতেন ও দোকানের উন্নতির জন্য চেষ্টা করিতেন এবং ভবিষ্যতে আমার জীবন চরিত লিখিবেন বলিতেন।

মনোহারী দোকান।—তৎপর মিউনিসিপ্যাল মার্কেটে মনোহারী দোকান করি। অনভিজ্ঞতার দরুণ তাহাও চলিল না। তখন আমার দাদার দ্বারা মাতুল ৺রামদয়াল ভট্টাচার্য্য মহাশয়ের নিকট হইতে ৫০৲ টাকা ধার করিয়া আনি। কিছুকাল পরে সুদসহ সমস্ত টাকা শোধ করি।

দোকানে চাকুরি।—তৎপর ৭৪ নং ফ্রি স্কুল ষ্ট্রীটে ৺হেমচন্দ্র চক্রবর্ত্তী মহাশয়ের পুরাতন পুস্তকের দোকানে ১২৲ টাকা বেতনে অনুমান ২৮ দিন চাকুরি করি। এখানে মনিবের জন্য আমাকে তামাক সাজিতে হইত, কিন্তু আমি তামাক খাইতাম না। ৭৮ বৎসর বয়সের সময় একদিন তামাক খাওয়ায় মাথা ঘুরিয়াছিল। আর ১৩।১৪ বৎসর বয়সের সময় ঘুম নিবারণের জন্য একদিন তামাক খাওয়াতে মাথা গরম হইয়াছিল। এই সময় আনন্দচন্দ্র রায় ও কেরামৎ উল্লার সাহায্যে কতক টাকা চটায় খাটাইতে আরম্ভ করি। ২।১ দিন একটা কলের দোকানেও চাকুরি করিয়াছিলাম। তারপর সেই দোকান উঠিয়া গেল। ইহার মধ্যে

একদিন অত্যন্ত ক্ষুধা বোধ করায় ওয়েলিংটন স্কোয়ারের দক্ষিণকুটের এক দোকান হইতে অর্দ্ধ পয়সায় বিস্কুট কিনিয়া খাইয়াছিলাম। সেইখানে এখনও দোকান আছে।

আত্মহত্যা করিবার ইচ্ছা।—আমার বিশ্বাস হইয়াছিল আমি ব্যবসায় বুঝি এবং ব্যবসায় করিয়া ধনী হইতে পারিব ও ধনী হইব। কিন্তু নানা কার্য্যে অকৃতকার্য্য হইয়া বুঝিলাম যে আমি ব্যবসায় কিছুই বুঝি না, তখন আত্মহত্যা করার ইচ্ছা হইল, কিন্তু তাহা হইলে মাতাঠাকুরাণীর অত্যন্ত কষ্ট হইবে ভাবিয়া তাহা করিলাম না। তারপর বাউড়ে চটের কলে কুলির কার্য্য করিব মনে করিলাম। সেইখানে বসিয়া পাট জড়াইয়া দেওয়ার কার্য্য ছিল। তাহা করিতে পারিব বলিয়া মনে করিলাম। কিন্তু রাধামোহন কুণ্ডু কোম্পানির দোকানে চাকুরি হওয়ায় চটের কলে গেলাম না। এই সময় অহঙ্কার ভাঙ্গিল এবং ব্যবসায় শিখিবার উপায়ের সূত্রপাত হইল।

৭। রাধামোহন কুণ্ডু কোম্পানির দোকানে চাকুরি।

(১২৮৯ সাল)

মিউনিসিপ্যাল মার্কেটে রাধামোহন কুণ্ডু কোম্পানির দোকানে অনেকদিন হইতে চাকুরির প্রার্থী ছিলাম। তাহাদেরও লোকের দরকার ছিল। কিন্তু ব্রাহ্মণকে হুকুম দিয়া কাজ করান সুবিধা নয় বলিয়া আমাকে নেন নাই। হঠাৎ তাঁহাদের দুইজন গোমস্তায় মারামারি করাতে একজন মার খাইয়া অসুস্থ হইয়া পড়িল। পার্শ্ববর্ত্তী ব্যবসায়ীদের অনুরোধে অন্যজনকে অবসর করিয়া দিতে বাধ্য হইলেন। তখন তাঁহাদের লোকের অভাব হওয়ায় ১২৮৯ সালের শেষ ভাগে আমাকে নিলেন। আমাকে নেওয়ার পর তাঁহারা

বুঝিয়াছিলেন যে, আমাকে কোনও হুকুম দেওয়ার আবশ্যকতা নাই। কারণ আমি সর্ব্বনিম্ন কর্ম্মচারী ছিলাম; দৈনিক ঘর ঝাঁট দেওয়া প্রভৃতি নিয়মিত কার্য্যগুলি আমি পূর্ব্বেই করিয়া রাখিতাম এবং উপস্থিত কার্য্যগুলিও ইঙ্গিত মাত্রেই করিয়া দিতাম। ঐ দোকানে চাকুরি করিবার সময় কুণ্ডুদের স্বজাতি অনেক লোক দেশ হইতে আসিত এবং আমাকে লক্ষ্য করিয়া জিজ্ঞাসা করিত "এই ব্রাহ্মণটী কে"? এইজন্য দেশী লোক দেখিলেই পৈতা কোমরে জড়াইয়া ফেলিতাম। দোকানে লোকসান হওয়ায়, বাড়ী হইতে মনিব রাধামোহন কুণ্ডু আসায়, গোমস্তা একজন কমান দরকার হয়। তখন আমি সর্ব্বনিম্ন কর্ম্মচারী বলিয়া আমাকেই ছাড়াইয়া দিলেন। তখন অত দুঃখের মধ্যেও আমার হাসি পাইল। "যে ডাল ধরি সেই ডালই ভাঙ্গিয়া পড়ে। ৫৲ বেতনের চাকুরি তাহা হইতেও আবার অবসর"।

ইহার পর শ্যামাচরণ চট্টোপাধ্যায় মহাশয়ের দোকানে ১০।১৫ দিন চাকুরি করিয়াছিলাম।

নিদ্রা।—আমার ঘুম বেশী ছিল। রাধামোহন কুণ্ডু কোম্পানির দোকানে চাকুরির সময় রাত্রে দোকান বন্ধ হইলে মধ্যে মধ্যে খাইয়া ১২নং হলওয়েলার লেনে আমাদের দেশের ছাত্রদের বাসায় বেড়াইতে যাইতাম। আসিবার সময় বেশী রাত্রি হইয়া যাইত। তখন রাস্তায় ঘুম পাইত। সোজা রাস্তা দেখিয়া চক্ষু মুদিয়া চলিতে থাকিতাম। মধ্যে মধ্যে লাইটপোষ্টে ধাক্কা লাগিত ও তাহা জড়াইয়া ধরিতাম।

একদিন ধর্ম্মতলা ষ্ট্রীট ও ফ্রিস্কুল ষ্ট্রীটের মোড়ে হঠাৎ ধাক্কা লাগিল; আমি লাইটপোষ্ট ভাবিয়া জড়াইয়া ধরিলাম। ধরামাত্রই বুঝিলাম ইহা লাইটপোষ্ট নহে, একটা সাহেব। সাহেব হঠাৎ চীৎকার করিয়া উঠিল "What's it?", সেই সাহেব অন্য একজন সাহেবের সঙ্গে কথা কহিতেছিল। সেই সাহেব বলিল "I think he is

mad"। আমি ভয় পাইয়া দাঁড়াইয়া আছি। তখন তাহাদের একজন বলিল "চল্ যাও'। আমি রক্ষা পাইলাম।

এই রকম আরও দুই একদিন রাস্তায় নিদ্রিত কুকুরের উপরে ও মিউনিসিপ্যালিটি রাস্তা মেরামত করিবার জন্য যে গর্ত্ত করে, তাহাতে পড়িবার উপক্রম করিয়াছিলাম, কিন্তু পড়ি নাই।

কুণ্ডুদের দোকানে চাকুরির সময়েই কুমিল্লার গুরুদয়াল সিংহ মহাশয়ের দোকানের দ্রব্যাদি কলিকাতা হইতে সরবরাহ করিবার কাজ পাইয়াছিলাম। চাকুরির সঙ্গে সঙ্গেই এই কাজ করিতেছিলাম। চাকুরি গেলে তিনি আমার প্রার্থনামতে টাকাপ্রতি ৴১০ পয়সা কমিশনের পরিবর্ত্তে মাসিক ৫৲ টাকা বেতন করিয়া দিলেন। হোটেলের খোরাকি ৫৲ দিতে হইত। সুতরাং খোরাকি সম্বন্ধে নিশ্চিন্ত হইলাম।

৫নং পঞ্চাননতলা লেন।—আমি রাধামোহন কুণ্ডুর দোকান হইতে অবসর হইয়াও সেই দোকানে থাকিয়াই অর্ডার সাপ্লাই করিতেছিলাম। তখন শ্রীকুঞ্জবিহারী মুখোপাধ্যায়* (এখন আমার এলোপ্যাথিক ষ্টোরের ম্যানেজার) চক্ষুরোগে আক্রান্ত হইয়া তাহার জ্যেষ্ঠ ভ্রাতা বিপিনবিহারী মুখোপাধ্যায়ের সঙ্গে কলিকাতা আসিয়া ৫নং পঞ্চাননতলা (এখন কেথিড্রেল মিশন লেন) লেনে বাস করে। তখন আমিও সেই বাসায় যাই। তখন ১।০ মূল্য দিয়া একটী পুরাতন হাতবাক্স খরিদ করি। ইহা রামমালা ছাত্রাবাসে আলমারীতে আছে।

২৭নং ঝামাপুকুর লেন।—শ্রীমান কুঞ্জ কতকটা আরাম হইলে দেশে চলিয়া যায়, আমি তখন ২৭নং ঝামাপুকুর লেনে

* পূজনীয় গিরীশচন্দ্র বন্দ্যোপাধ্যায় মহাশয়ের বাসায় ইহার সহিত একত্র থাকিতাম। কুঞ্জ তাঁহার ভাগিনেয়।

শ্রীযুক্ত দ্বিজদাস দত্ত মহাশয়ের বাসায় থাকিতাম ও ৯৫নং মেছুয়াবাজার ষ্ট্রীটে চট্টগ্রামের ছাত্রদের মেসে খাইতাম। তাঁহারা অনুগ্রহ করিয়া শুধু খোরাকির টাকা নিয়া খাইতে দিতেন।

ব্রাহ্মসমাজের প্রতি আসক্তি।—তারপর দ্বিজদাস বাবু ২১০।৫ নং কর্ণওয়ালিশ ষ্ট্রীটে বাসা পরিবর্ত্তন করিলে আমিও সেইখানে থাকিতাম। খাওয়া ৯৫ নম্বরেই হইত। ইহা সাধারণ ব্রাহ্মসমাজপাড়া। এইখানে অনেক ব্রাহ্মের সঙ্গে পরিচয় হয় এবং শ্রীযুক্ত সুবোধচন্দ্র মহলানবিশ, প্রবোধচন্দ্র মহলানবিশ, যোগজীবন গোস্বামী, প্রভাতকুসুম রায় চৌধুরী, প্রাণহরি রক্ষিত, অতুলচন্দ্র দত্ত, সরল (সামসুদ্দিন্) প্রভৃতি ব্রাহ্মবালকদের সহিত বিশেষ ভাব হয়। কুমিল্লা স্কুলে পড়িবার সময় গুরুদয়াল সিংহ মহাশয় জিলাস্কুলের মাষ্টার ছিলেন। তিনি ব্রাহ্ম ছিলেন, আমাকে খুব ভালবাসিতেন। ঐ সময় তাঁহার আদর্শে কতকটা গঠিত হইয়াছিলাম। তাহার পর কলিকাতায় আসিয়া দ্বিজদাস বাবুর বাসায় থাকি। তিনিও ব্রাহ্ম। তাঁহাদের সংস্পর্শে থাকায় উপবীত ত্যাগ করিয়া ব্রাহ্ম হওয়ার নিতান্ত আকাঙ্ক্ষা হয়। কিন্তু মাতাঠাকুরাণীকে অসন্তুষ্ট করিয়া তাঁহার অমতে কিছু করিবার ইচ্ছা ছিল না বলিয়া তাহা করা হয় নাই।

ব্রাহ্মদের সাহায্যে আমার ব্যবসায়ের অনেক উন্নতি হয়।

তক্তপোষ।—পূজনীয় গিরীশচন্দ্র বন্দ্যোপাধ্যায় মহাশয় ত্রিপুরা রাজবাড়ীর জল চলের ব্যাপারে কিছুকাল ভবানীপুর চরকডাঙ্গায় বাসা করিয়া থাকেন। দেশে যাওয়ার সময় আমাকে একখানা তক্তপোষ দেন। তখন প্রিয়নাথ দেব ও তাঁহার মাতা প্রভৃতি কর্ণওয়ালিশ ষ্ট্রীটের বাসায় ছিলেন। তাঁহাদের তক্তপোষে অত্যন্ত ছারপোকা হইয়াছিল, সেই তক্তপোষখানা ভাল কাঠের, আমার তক্তপোষখানা তুলাকাঠের ছিল। তখন আমি ছারপোকার

কামড় টের পাইতাম না বলিয়া সেই তক্তপোষ বদলাইয়া নিলাম। হঠাৎ একদিন ঐ তক্তপোষের ফাঁকে ফাঁকে পিপড়া ঢুকিয়া ছারপোকা-গুলি বাহির করিয়া দিল। তাহার বহুকাল পর এই তক্তপোষখানা অনাবশ্যক হইয়া পড়িল; তখন বিটঘরের বিপিন সাহার মালের নৌকায় উহা বিনা ভাড়ায় ভৈরব পাঠাই। সেখান হইতে আমার দাদা বিটঘর নিয়া যান। তাঁহার মৃত্যুর পর ইহা কুমিল্লায় আনিয়া দোতালায় রাখিয়াছি

৮। বিবিধ ব্যবসায় ও বিবাহ।

অর্ডার সাপ্লাই ব্যবসায় ও প্রথম বিপদ।—৭৫নং মেছুয়াবাজার ষ্ট্রীট যখন খাইতাম তখন কবি নবীনচন্দ্র সেনের শ্যালক রজনীকান্ত সেন আমাকে কমিশন দিয়া দ্রব্যাদি খরিদ করাইতেন। একদিন তিনি আমাকে ৪০৲।৫০৲ টাকার দ্রব্যের অর্ডার দিলেন, দ্রব্যাদি পাইয়া বলিলেন "নবীনবাবু টাকা পাঠাইলে আপনার টাকা দিব"। কিন্তু সেই বাসায় রাত্রে খাইতে যাইয়া জানিলাম তিনি গোপনে নবীন বাবুর বিনানুমতিতে বিলাত যাইতেছেন, তিনি চলিয়া গেলে টাকা পাওয়া যাইবে না। তখন রাত্রেই ষ্টীমারে যাইয়া তাঁহাকে ধরিলে তিনি আসিয়া ক্যানিং লাইব্রেরীর ম্যানেজার মাধবচন্দ্র বন্দ্যোপাধ্যায়কে নিদ্রা হইতে তুলিয়া বলিয়া গেলেন যেন পরদিন প্রাতঃকালে আমাকে টাকা দেন। কিন্তু পরদিন প্রাতে টাকা চাহিতে গেলে মাধববাবু ও তাঁহার মনিব যোগেশবাবু বলিলেন "রজনীবাবু যে বিলাত যাইতেছেন তাহা আপনি বলেন নাই সুতরাং টাকা দিব না।" বিলাতে চিঠি লিখিয়াও টাকা পাইলাম না। ৪।৫ বৎসর পর তিনি রেঙ্গুনে ব্যারিষ্টারী করিবার সময় নালিশ করিয়া টাকা আদায় হইল।

তারপর ২নং বেনেটোলা লেনে যশোহর জিলায় গিরীশচন্দ্র দাসগুপ্ত ও অন্নদাচরণ সেন মহাশয়দের মেসে থাকিয়া অর্ডার সাপ্লাই কার্য্য করিতাম। তখন পূর্ব্বোক্ত তক্তপোষের একদিকে আমি শুইতাম ও বাকী স্থানে আনন্দমোহন দত্ত মহাশয়ের * বহু পুস্তকের বাণ্ডিল রাখিতাম।

ষ্টেশনারি ও বহির দোকান।—সেই সময় অর্ডার সাপ্লাই কাজের সঙ্গে সঙ্গে ৮২ নং কলেজ ষ্ট্রীটে ষ্টেশনারি ও বহির দোকান করিলাম। এখানে এখন কলেজ ষ্ট্রীট মার্কেট।

অর্ডার সাপ্লাই কাজের সময় আমাকে প্রত্যহ ১১টা ১২টা হইতে সন্ধ্যা পর্য্যন্ত curriers bag কাঁধে করিয়া বাজার করিতে হইত। ব্যাগে টাকা, হিসাব পত্র এবং নোট বই থাকিত। সন্ধ্যার পর বাড়ী আসিয়া ভাত খাইয়া খাতা লিখিতে বসিতাম এবং পরের দিন প্রাতে মাল প্যাক করিতাম। সারাদিন পরিশ্রমের পর ভাত খাইলেই ঘুম পাইত। কিন্তু ঘুমাইলে কাজ চলে না। সন্ধ্যার পর ছাড়া খাতা লিখার আর সময়ও হয় না সুতরাং রাত্রে ভাত ছাড়িয়া পাঁউরুটি খাইতে আরম্ভ করিলাম। ইহাতে আর ঘুম পাইত না বটে কিন্তু পাউরুটি খাওয়ায় অম্বলের ব্যারামের সৃষ্টি হইল। এই ব্যারামে বহুদিন কষ্ট পাইয়াছি। আনুমানিক ৫৫ বৎসর বয়স হইতে একবেলা খাইতে আরম্ভ করি। তখন হইতে ইহা সারিয়াছে।

এই সময় শ্যামলাল ঘোষ ও গিরীশচন্দ্র দাসগুপ্তের সহিত আমার বিশেষ বান্ধবতা জন্মিল।

শ্যামলাল ঘোষ।—আমার ৮২নং কলেজ ষ্ট্রীটে দোকান করিবার সময় তাঁহার স্ত্রী থাকমণি ঘোষ রাস্তার পূর্ব্বদিকে রামতারণ

* বিজয়দাস বাবুর জ্ঞাতি সম্পর্কীয় কাকা, বরিশালের মাষ্টার।

চট্টোপাধ্যায় মহাশয়ের বাড়ীর দক্ষিণ দিকের গলির মধ্যে এক বাড়ীতে থাকিয়া ধাত্রীর ব্যবসায় করিতেন। তিনি ব্রাহ্মসমাজের প্রথম ও অতিপ্রসিদ্ধা ধাত্রী ছিলেন।

শ্যামবাবু শ্রীরাম বসাকের বাড়ীর এক ঘরে কাপড়ের দোকান করিয়াছিলেন। লাভ না হওয়ায় দোকান তুলিয়া দিয়াছিলেন। ইহাতেই তাঁহার ব্যবসায় বুদ্ধি এমন হইয়াছিল যে আমি বহুকাল ব্যবসায় করিয়াও তাঁহার মত ব্যবসায় বুদ্ধি নাই। তাঁহার প্রখর স্মৃতিশক্তি ছিল। তিনি অতি সৎ, ধীর ও বুদ্ধিমান ব্যক্তি ছিলেন এবং আমার পরম বন্ধু ছিলেন। এই জীবনে কাহারও সঙ্গে এমন বন্ধুতা হয় নাই। তিনি আমার মঙ্গলের জন্য অনেক চিন্তা করিতেন।

৭৮নং কলেজ ষ্ট্রীটে হোমিওপ্যাথিক ষ্টোর নামে দোকান খুলিবার সময় বখরার ব্যবসায় করিব মনে করিয়া তাঁহার নিকট হইতে আন্দাজ ১৫০০৲ টাকা নেই। বখরার কাজে নানারকম অসদ্ভাবের সম্ভাবনা দেখিয়া তাঁহাকে ১৲ হারে সুদ দেই। পরে লাভ বৃদ্ধির সঙ্গে সঙ্গে সুদের হার বৃদ্ধি করিয়া ৩৲ হারে পর্য্যন্ত সুদ দিয়াছিলাম। তাহার পর পুত্র মন্মথনাথের মৃত্যুর পর আসল টাকা দিয়া ফেলি। কিন্তু তাঁহার জীবদ্দশায় তাঁহার প্রয়োজন মতে মাসে ৩০৲, ৩৫৲ হারে দেওয়া হইত।

তাঁহার স্ত্রীর মৃত্যুর পর চিহ্নস্বরূপ একটী পিতলের গাম্‌লা ও একখানা সতরঞ্চ দিয়াছিলেন। ইহা ছাড়া তিনিও আমাকে কিছু দেন নাই, আমিও তাঁহাকে কিছু দেই নাই।

তিনি হাঁপানি রোগের যন্ত্রণা সহ্য করিতে না পারিয়া একবার আত্মহত্যা করিবার জন্য প্রস্তুত হয়েন ও আত্মীয়দিগকে জানান। কিন্তু রোগ কমিতে থাকায় তাহা করেন নাই। তাহার পর তাঁহার স্ত্রীর ও মাতার মৃত্যুর পর যন্ত্রণা অত্যধিক বৃদ্ধি পাওয়ায়

বরাহনগরের বাড়ীতে মরফিয়া Inject করিয়া আত্মহত্যা করেন। তাঁহার মৃত্যুর প্রাক্কালে আমাকে চিঠি লিখিয়া পাঠাইয়াছিলেন সেই চিঠি আমার নিকট আছে।

আমি এখন যে ১১নং সিমলা ষ্ট্রীট বাড়ীতে বাস করি তাহা তাঁহার স্ত্রীর মৃত্যুর পর তাঁহার নিকট হইতে ক্রয় করি। তিনি আমাকে পোষ্টকার্ড লিখিয়া জানান যে তাঁহার বাড়ী ১১৫০০৲ মূল্যে বিক্রয় করা ঠিক হইয়াছে। কিন্তু আমি কিনিলে অন্যের নিকট বিক্রয় করিবেন না কারণ তিনি এই বাড়ীর জন্য অনেক চিন্তা করিয়াছেন ও খাটিয়াছেন। ইহার সুবিধাটা আমি পাইলে তাঁহার সন্তোষ হয়। আমি তাহাতে রাজি হইয়া বাড়ী খরিদ করি। অত ছোট বাড়ী খরিদ করা আমার মত ছিল না। আমার স্ত্রী ও মন্মথের ইচ্ছায় ইহা খরিদ হয়। মন্মথের মৃত্যুর পর দলিল সম্পাদন হয়।

শ্যামবাবুর কাপড়ের দোকান তুলিয়া দেওয়ার পূর্ব্বেই গিরীশ বসু ঐ দোকানের এক অংশে পুস্তকের দোকান খোলেন। ক্রমে শ্যাম বাবুর দোকান কমিতে থাকে ও গিরীশ বসুর দোকান বাড়িতে থাকে।

ঐ দোকানে আমরা তিনজন প্রায়ই বসিতাম ও ব্যবসায়ের নানা রকম পরামর্শ হইত।

দ্বিতীয় বিপদ।—একবার শ্রীপঞ্চমীর দিনে আন্দাজ ২টার সময় আমার দোকানের বাহিরে বেঞ্চেতে শ্রীযুক্ত গোবিন্দচন্দ্র বৰ্দ্ধন (এখন কুমিল্লার উকিল) ও ৺অন্নদাচরণ গুহ (পরে ডেপুটী ম্যাজিষ্ট্রেট হইয়াছিলেন) বসিয়াছিলেন। গোবিন্দের হাতে একটা পশমের গোলাপ ফুল ছিল। একজন মাতাল ঢুলিতে ঢুলিতে আসিয়া গোলাপ ফুলটা নিয়া রওয়ানা হইল। আমি গোবিন্দকে বলিলাম, "দেখ কি? মার শালাকে"। তাহারা দুইজনে তাহাকে খুব

মারিল, আমিও সাহায্য করিলাম। কিন্তু পরে জানিলাম, সে ভয়ানক গুণ্ডা, সে অনেক খুন ও জখম করিয়াছে, আমাদের মত পঞ্চাশ জনকে মারিয়া ফেলিতে পারে, মাতাল বলিয়া কিছু করিতে পারে নাই। তখন ভাবিলাম আমার কলিকাতার ব্যবসায় শেষ হইয়াছে। এখানে আর থাকা নিরাপদ নহে। তাহার পর জানিলাম, সে আমাদের কাইতলার যজমান জমিদার যজ্ঞেশ্বর রায়ের জামাতা। ইহা জানিয়া আমরা উভয়েই লজ্জিত হইলাম; এবং আমি তাহার বাসায় যাইয়া দেখা করিয়া নির্ভয় হইলাম।

পুস্তক প্রকাশ ও কাগজ বিক্রয়ের ব্যবসায়।—ষ্টেশনারি দোকানে লাভ না হওয়ায় তাহা তুলিয়া দিলাম। বরিশালের মাষ্টার আনন্দমোহন দত্ত মহাশয়ের পুস্তকের প্রকাশক হইলাম। তাহাতে লাভ হইতে লাগিল। তাহার সঙ্গে সঙ্গে কাগজ পাইকারী বিক্রয়ের ব্যবসায় করিলাম। তাহাতে সুবিধা হইল না।

বিবাহ।—এই সময় আমার বিবাহ হয়। আমি ব্রাহ্ম হইতে চাহিয়াছিলাম বলিয়া কেহ আমার নিকট মেয়ে বিবাহ দিতে চায় নাই। পরে অতি কষ্টে তালসহর নিবাসী নন্দকুমার তলাপাত্র মহাশয়ের কন্যার সহিত আমার বিবাহ হইল। তখন আমার বয়স ২৮।২৯ বৎসর। ব্যয়সংক্ষেপ করিবার জন্য পাকস্পর্শ (বৌ ভাত) করা হয় নাই।

পত্নী হরসুন্দরী দেবী।—ত্রিপুরা জিলার তালসহর গ্রামে আনুমানিক ১২৮০ সনে তাঁহার জন্ম হয়। ১৩।১৪ বৎসর বয়সে বিবাহ হয়। বিবাহের পর ৩।৪ বৎসর তাঁহাকে খুব পরিশ্রম করিয়া সমুদয় গৃহস্থালীর কার্য্য সম্পাদন করিতে হইয়াছে। কলিকাতা বাসায় (৭৮ নং কলেজ ষ্ট্রীট্, এখন ইহা কলেজ মার্কেটের অন্তর্গত) তেতালার উপর স্বহস্তে জল তুলিয়া তিনি পাক করিয়াছেন। আমার আর্থিক

অবস্থার উন্নতির সঙ্গে সঙ্গে প্রতিবেশীরা আমার পত্নীকে ঠাকুর রাখিবার পরামর্শ দিতে লাগিলেন। আমি ঠাকুর রাখিয়া দিলাম। তখন হইতে শারীরিক পরিশ্রম কমিয়া যাওয়াতে তাঁহার বহুমূত্র রোগের সূত্রপাত হয় এবং খুব স্থূলকায়া হইয়া পড়েন। উক্ত রোগে বহু দিন ভুগিয়া তিনি ১৩৩৬ সালের ১৮ই পৌষ শুক্লা তৃতীয়া তিথিতে পরলোক গমন করেন। তিনি খুব ভাগ্যবতী ছিলেন। দেখা যায় বিবাহের পর হইতেই ক্রমশঃ আমার অবস্থার উন্নতি হয়। তাঁহার মৃত্যুর পর হইতেই অবনতি আরম্ভ হইয়াছে।

বাসস্থান।—কিছুকাল মেছুয়াবাজার ষ্ট্রীটের গলির মধ্যে নীলমাধব চট্টোপাধ্যায়ের বাড়ী ভাড়া করিয়া মা ও জগদ্বন্ধুকে নিয়া থাকি। তাহার পর খাল ধারে মুরারি পুকুর রোডে শেঠের বাগানে কুঞ্জ মুখোপাধ্যায়, জগদ্বন্ধু ও দীনবন্ধু সহ কিছুকাল থাকি। অসুখ হইলে মাতাঠাকুরাণী বাড়ীতে চলিয়া যান। বিবাহের পরও কিছুকাল গোলপাতার ঘর কিনিয়া তথায় থাকি। তাহার পর পরিবার দেশে পাঠাই। তখন মন্মথের জন্ম হয়।

৯। হোমিওপ্যাথিক ষ্টোর।

ডাক্তার শরচ্চন্দ্র দত্ত মহাশয়ের হোমিওপ্যাথিক ডাক্তারখানা ছিল। তাঁহার অনেক অর্ডার আসিত। কিন্তু তিনি অমিতব্যয়ী বলিয়া টাকার অভাবে বাহিরের অর্ডার সাপ্লাই করিতে পারিতেন না। আমি তাঁহার সঙ্গে বন্দোবস্ত করাতে তিনি তাঁহার নামে আমার ঠিকানায় ভিঃ পিঃ পার্শেল পাঠাইতেন। সেই রসিদ গুলির মূল্য টাকায় এক আনা বাদ দিয়া আমি তাঁহাকে তৎক্ষণাৎ দিয়া ফেলিতাম। কোন পার্শেল ফেরৎ আসিলে তাহার দাম পরের দিনের টাকা হইতে কাটিয়া নিতাম। ইহাতে তাঁহার ব্যবসায় ভাল চলিতে

লাগিল; আমারও বেশ লাভ হইতে লাগিল। সম্ভবতঃ আমার এই ব্যবসায়ে লাভ হইতেছে দেখিয়া কাহারও পরামর্শে তিনি ইহা বন্ধ করিয়া দিলেন। কিছুকাল পরে তাঁহার ব্যবসায় পূর্ব্ববৎ হইল, তাহার কিছুকাল পরে উঠিয়া গেল।

হোমিওপ্যাথিক ষ্টোর প্রতিষ্ঠা (১২৯৬)।—ইহার পূর্ব্বে ডাক্তার শরচ্চন্দ্র দত্ত মহাশয়ের পরামর্শে হোমিওপ্যাথিক কর্ক, সুগার অব মিল্ক এবং গ্লোবিউল প্রভৃতি ইণ্ডেণ্ট করিয়া (তিনিই প্রথম ইণ্ডেণ্ট প্রস্তুত করিয়া দেন) আনিয়া বিক্রয় করিতে আরম্ভ করি, তাহার কিছুদিন পরে ১২৯৬ সালে তাঁহারই পরামর্শানুসারে "হোমিওপ্যাথিক ষ্টোর" খুলি; তখন অর্ডার সাপ্লাই ব্যবসায় এবং চটা কিস্তির কাজ ছাড়িয়া দেই।

৮২নং কলেজষ্ট্রীটে দোতালায় ঘর ভাড়া করিয়া হোমিওপ্যাথিক ষ্টোরের সূত্রপাত হয়। ঐ ঘর পাইবার পূর্ব্বে একবার ইণ্ডেণ্টের ঔষধ আসিয়া পড়ায় এবং আর জায়গা না পাওয়ায় ১১নং সিমলা ষ্ট্রীটের বাহিরের ঘরে আনিয়া ঐগুলি সাজাইয়া রাখি। তখন আমি ঐ বাড়ীর ভিতরে পশ্চিমের ঘরে ভাড়াটিয়া ছিলাম। ৮২নং ঘর পাইলে ঔষধ তথায় স্থানান্তরিত করি।

তৃতীয় বিপদ।—৮২নং কলেজ ষ্ট্রীটে দোতালায় দোকান খুলিয়া আনুমানিক এক মাস রাখি; তাহাতে একজন গ্রাহকও না যাওয়ায় ৭৮ নং কলেজ ষ্ট্রীটে এক তলায় দোকান নেওয়া হয়। এই স্থান পরিবর্ত্তনের সঙ্গে সঙ্গেই যথেষ্ট বিক্রয় হইতে থাকে। সেই সময় শিয়ালদহের নিকটবর্ত্তী কোন ডাক্তারখানার লোক আমার নিকটে কর্ক কিনিতে আসে; কিন্তু সস্তায় কর্ক না পাওয়ায় ক্রুদ্ধ হইয়া খবরের কাগজে লিখে "আমরা বহুকাল যাবৎ হোমিওপ্যাথিক ষ্টোর নাম দিয়া ব্যবসায় করিতেছি, আমাদের প্রসার দেখিয়া মহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য ঐ নামে দোকান খুলিয়াছে।" ইহাতে আমি ভয়ানক বিপদে

পড়িলাম। ইহার মীমাংসা করিতে হইলে হাইকোর্টে মোকদ্দমা করিতে হয়, আমার সেই রকম টাকা কোথায়? তখন শ্রদ্ধেয় স্বনামখ্যাত ডাক্তার প্রতাপচন্দ্র মজুমদার মহাশয়ের শরণ লইলাম। তিনি আমাকে এক প্রশংসা পত্র লিখিয়া দিলেন। তাহাতে লিখা ছিল "শ্রীমহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্য ৭৮ নং কলেজ ষ্ট্রীটে হোমিওপ্যাথিক ষ্টোর নামে ডাক্তারখানা খুলিয়াছে, ইহার ঔষধ ভাল। এই নামে ইহার পূর্ব্বে কেহ ডাক্তারখানা করিয়াছে বলিয়া আমি জানি না।" ইহাতে ডাক্তার ব্রজেন্দ্রনাথ বন্দ্যোপাধ্যায়, ডাঃ ডি, এন্ রায়, ডাঃ চন্দ্রশেখর কালী, অক্ষয়কুমার দত্ত প্রভৃতি কয়েকজন প্রসিদ্ধ ডাক্তার সহি করিয়া দিলেন। আমি এই প্রশংসা পত্র আমাদের ক্যাস মিমোর অপর পৃষ্ঠে ছাপাইয়া দিলাম, তাহাতে বিক্রয় খুব বাড়িয়া গেল। ভগবানের ইচ্ছায় বিপদ সম্পদে পরিণত হইল।

এই সময়ে মন্মথনাথের বয়স ৩।৪ বৎসর হইয়াছিল। তাহাকে দেখিবার জন্ত ঝি বা চাকর ছিল না। সে সময় সময় বাড়ীর বাহিরে চলিয়া যাইত। একবার হারাইয়া গিয়াছিল, ঘটনাক্রমে পাওয়া যায়। তাহার পর একটা পিতলে ৭৮নং কলেজ ষ্ট্রীট্ খুদিয়া তাহার কোমরে বাঁধিয়া দিয়াছিলাম যেন কেহ পাইলে বাড়ীতে দিয়া যায়। এখন এই সকল কথা মনে হইলে ভয়ে শরীর শিহরিয়া উঠে। কি অন্যায় ও অসম সাহসের কার্য্য করিয়াছিলাম।

হোমিওপ্যাথিক ষ্টোর খুলিয়া দেখি হোমিওপ্যাথিক ঔষধ-ব্যবসায়ীরা অধিকাংশ ঔষধ জার্ম্মেণী হইতে, কতক আমেরিকা হইতে ও অল্প পরিমাণ ইংলণ্ড হইতে আমদানি করেন, কিন্তু ডাইলিউসন করেন ব্রিটিশ ফার্ম্মাকোপিয়া মতে। ইহাতে ঔষধের বিশুদ্ধতা রক্ষা হইতে পারে না। আর ফার্ম্মাকোপিয়াগুলির মূল্য অত্যধিক ৮৲, ১০৲ ১২৲; সুতরাং ইংরাজি ও বাঙ্গালা ভাষায় মত্ন করিয়া ফার্ম্মাকোপিয়া ছাপান আবশ্যক বোধ করিলাম।

উমাচরণ মিত্র।—প্রথমতঃ ফার্ম্মাকোপিয়ার ফর্ম্মুলা-গুলি ছাপাইয়া গ্রাহক ও অনুগ্রাহক দিগকে বিলি করিতে আরম্ভ করিলাম। ইহার এক কপি উমাচরণ মিত্র মহাশয়ের হাতে পড়ে। শ্রীশচন্দ্র ঘোষ, বি, এল (পরে যশোহর জজ কোর্টের উকিল হইয়া ছিলেন), আমার ও উমাচরণ বাবুর পরিচিত ছিলেন। আমার ছাপান ফর্ম্মুলাতে দুই একটা ভুল ছিল। উমাচরণ বাবু সেই ফর্ম্মুলা সংশোধন করিয়া শ্রীশবাবু দ্বারা আমার নিকটে পাঠাইয়া দেন। আমি ফার্ম্মাকোপিয়া লিখিবার জন্য উপযুক্ত লোক খুঁজিতে ছিলাম। তখন উমাচরণ বাবুর সংশোধিত ফর্ম্মুলা পাইয়া হাতে আকাশ পাইলাম। তাঁহার সঙ্গে দেখা করিলাম ও ফার্ম্মাকোপিয়া লিখিবার জন্য তাঁহাকে অনুরোধ করিলাম। তখন তিনি গোয়া-বাগানে ভাড়াটে বাড়ীতে থাকিতেন। নববিধান সমাজের নগেন্দ্রচন্দ্র মিত্রও সেই বাসায় থাকিতেন।

উমাচরণ বাবু আগ্রহের সহিত ২।৩ মাস অক্লান্ত পরিশ্রম করিয়া ফার্ম্মাকোপিয়া লিখিয়া দিলেন, কিন্তু পারিশ্রমিক নিলেন না। নগেন্দ্রবাবু কতক অংশ বাঙ্গালা করিয়া দিয়াছিলেন, তজ্জন্য তাহাকে কিছু দিতে হইয়াছিল।

উমাচরণ বাবু চিন্তা করিয়া বলিতেন ও আমি লিখিতাম। তাঁহার চিন্তার কালে মধ্যে মধ্যে বসিয়াই আমার ঘুম পাইত। কোন কোন দিন লিখিবার ঝোঁক বেশী হইলে প্রাতঃকাল হইতে বৈকাল ৩।৪টা পর্য্যন্ত লেখা চলিত। সেই দিন মধ্যাহ্নে তাঁহার বাড়ীতেই তাঁহার ব্যয়ে জলযোগ করিতাম।

"পারিবারিক চিকিৎসা" প্রথম সংস্করণ বনোয়ারী লাল বন্দ্যোপাধ্যায়কে পারিশ্রমিক দিয়া লিখান হয়। তাহার পর হইতে সকল সংস্করণই উমাচরণ বাবু লিখিয়া দিয়াছেন। সারা বৎসর তিনি এই কার্য্য করিতেন, আমাদের একজন কর্ম্মচারী তাঁহার

বাড়ীতে থাকিয়া তাঁহার কার্য্যের সাহায্য করিত। তাঁহাকে পুস্তক লিখিবার জন্য টাকা দিতে চাহিয়াছি, তিনি নেন নাই। তিনি বলিতেন "আমি আপনার উপকারের জন্য পুস্তক লিখি না, বাঙ্গালা ভাষায় হোমিওপ্যাথিক চিকিৎসার ভাল পুস্তক ন'ই বলিয়া লিখিতেছি, আপনি ইহার সাহায্য করিতেছেন সুতরাং আপনার নিকট হইতে পারিশ্রমিক নিতে পারি না।"

তিনি অনেককে ডাক্তারী শিখাইয়া ডাক্তার করিয়া দিয়াছেন, কিন্তু নিজে পয়সা নিয়া ডাক্তারী করেন ন'ই। বিনা পয়সায় অনেক বড় লোককে ও গরীবকে চিকিৎসা করিয়াছেন। তাঁহার অর্থের তেমন সচ্ছলতা ছিল না। কিন্তু তথাপি তিনি পয়সা নিতেন না। পয়সা নিলে অনেক রোজগার করিতে পারিতেন।

তাঁহার ছেলেমেয়েদের খেলিবার জন্য লেখা পুরাতন কাগজ নিতেন। কিন্তু পুনঃ পুনঃ বলিতেন "এই সব অদরকারী কিনা"। স্যার গুরুদাস বন্দ্যোপাধ্যায় প্রভৃতি বহু সম্ভ্রান্ত লোক তাঁহাকে সম্ভ্রম করিতেন ও তাঁহার দ্বারা চিকিৎসা করাইতেন। তিনি নিরামিষাশী ছিলেন।

কর্ম্মক্ষেত্রে আমার যে সকল লোকের সংস্রবে আসিতে হইয়াছে, তন্মধ্যে উমাচরণ মিত্র মহাশয় চিরকাল আমার স্মৃতিপটে বিরাজমান থাকিবেন। এমন নিরভিমান, এমন শাস্ত্রজ্ঞ সুপণ্ডিত, এমন সত্যনিষ্ঠ ও পরোপকারী, কর্ম্মক্ষেত্রে এমন নিষ্কাম পুরুষ আমি আর দেখি নাই। এই জন্য এই মহাপুরুষ সম্বন্ধে আত্মজীবনীতে দুই একটী কথা লিখা আবশ্যক মনে করিলাম।

প্রায় ত্রিশ বৎসর পূর্ব্বে তিনি কলিকাতা গোয়াবাগানে বাস করিতেন। প্রায় বিশ বৎসর অতীত হইল, তিনি নারিকেলডাঙ্গা—ষষ্ঠীতলায় স্বর্গীয় স্যর গুরুদাস বন্দ্যোপাধ্যায় মহাশয়ের বাড়ীর পূর্ব্বাংশে রেলরাস্তার পূর্ব্বদিক-সংলগ্ন গৃহ ক্রয় করিয়া বাস করেন।

বর্ত্তমানে হোমিওপ্যাথিক চিকিৎসা ও উক্ত চিকিৎসা-শাস্ত্রের চর্চ্চা যে এদেশে বিস্তৃতি লাভ করিয়াছে, তাহার মূলে মিত্র মহাশয়ের প্রচেষ্টা বহুল পরিমাণে বিদ্যমান। যদিও তিনি জীবনের অধিকাংশ সময়ই শিক্ষাকার্য্যে নিয়োজিত করিয়াছিলেন, তথাপি তিনি স্বকৃত চেষ্টা ও অনুশীলনের ফলে হোমিওপ্যাথিক চিকিৎসা-শাস্ত্রে প্রগাঢ় ব্যুৎপত্তি লাভ করিয়াছিলেন। ফলতঃ বর্ত্তমান সময়ে যে কয়জন কলিকাতা নগরীতে উক্ত চিকিৎসাশাস্ত্রে সুপণ্ডিত বলিয়া প্রসিদ্ধি লাভ করিয়াছেন, উমাচরণ বাবুর অভিজ্ঞতা ও পারদর্শিতা তাঁহাদের কাহারও অপেক্ষা ন্যূন ছিল না, ইহাই আমার দৃঢ় বিশ্বাস। হোমিওপ্যাথিক ঔষধ ও গ্রন্থের প্রচার উপলক্ষে উমাচরণ বাবুর সহিত কিরূপে আমার প্রথম পরিচয় হয় এবং এই কার্য্যে তিনি আমাকে কতদূর সাহায্য করিয়াছেন তদ্বিষয়ে আমার যতদূর মনে পড়ে লিখিলাম।

১০। এলোপ্যাথিক ষ্টোর

এলোপ্যাথিক ষ্টোর।—১২৯৯ সালে ৮১ নং কলেজ ষ্ট্রীটে দোতালার উপরে "এলোপ্যাথিক ষ্টোর" খুলি। এক বৎসর পরে ২০৩ নং কর্ণওয়ালিশ ষ্ট্রীটে "এলোপ্যাথিক ষ্টোর" স্থানান্তরিত করি। তখন নিজের মূলধন ২।৩ হাজার টাকা হইয়াছিল, চারি হাজার টাকা দেবীপ্রসন্ন রায় চৌধুরী মহাশয় হইতে ধার করি। তখন রায় ব্রাদার্স কোম্পানীর শ্রীনাথ দত্ত বলিয়াছিলেন, "এই বার মহেশবাবুর অগ্নি-পরীক্ষা"।

এই সময় আমার মাতার শক্ত অসুখের সংবাদ পাইয়া বাড়ী যাই। কিন্তু বাড়ী গিয়া সকল সময়ই দোকানের জন্য টাকা ধার করিয়া আসিয়াছি বলিয়া চিন্তা হইত। তখন বাড়ীতে থাকিলে দোকানের

অনিষ্ট হইবে মনে করিয়া মাতাঠাকুরাণীকে আসন্ন মৃত্যুশয্যায় দেখিয়াও কলিকাতা চলিয়া আসি।

আমি বাড়ী হইতে রওয়ানা হওয়ার ৫।৬ ঘণ্টা পরেই তাঁহার মৃত্যু হয়। তাঁহার শেষ সময়ে উপস্থিত থাকা আমার ভাগ্যে হইল না।

সখ।—মাসে ৪০০৲।৫০০৲ টাকা আয় হইয়াছে এই সময় ডাক্তার প্রিয়নাথ দেবের মাতা আমাকে পোষাক ভাল করিতে বলিয়াছিলেন। আমি বলিয়াছিলাম, "এই শরীরে ভাল পোষাক মানাইবে না, অনর্থক পয়সা লোকসান। পূর্ব্বে পোষাকের সখ মিটাইবার জন্য স্কুলে পড়িয়াছিলাম এখন তাহা কাটিয়া গিয়াছে। তবে গঙ্গার ধারে একখানা বাগান-বাড়ী ও দোকানে আসিবার জন্য একখানা ষ্টীম্ লঞ্চের সখ আছে, কিন্তু তাহা এই জন্মে মিটিবার নয়"। এই কথা শুনিয়া ও অসম্ভব ভাবিয়া তিনি ও তাঁহার ছেলে মেয়েরা হাসিয়া ফেলিলেন।

চতুর্থ বিপদ।—ডাক্তারখানা খুব ভাল চলিতেছিল। হঠাৎ একদিন আমাদের দোকানের ঔষধ খাইয়া মস্‌জিদ বাড়ী ষ্ট্রীটের কোন জমিদার বাড়ীর একটী অল্প বয়স্কা মেয়ের মৃত্যু হয়। ইহা নিয়া মোকদ্দমা হয়। ঔষধ বিশ্লেষণ করিয়া দেখা গিয়াছিল যে বিষের পরিমাণ ব্যবস্থার কোন ঔষধের পরিমাণের সঙ্গে মিলে না। সুতরাং বুঝা যায় যে ইহা ভুল নহে, কেহ ইচ্ছা করিয়া বিষ মিশাইয়াছে। সেই বাড়ীর ঔষধ পূর্ব্বে অন্য ডাক্তারখানা হইতে যাইত। আমাদের ডাক্তারখানা খুব বড় হওয়ায় বাড়ীর কর্ত্তারা আমাদের সঙ্গে হিসাব খুলেন। কিন্তু সেই মেয়ের পিতার সঙ্গে সেই ডাক্তারখানার মালিকের বিশেষ ভাব ছিল। মোকদ্দমায় কম্পাউণ্ডার মুক্তি পায়। বাস্তবিক কি ভাবে মেয়েটীর মৃত্যু হইয়াছিল, তাহা অদ্য পর্য্যন্ত জানা যায় নাই। এই মোকদ্দমায় ডাক্তারখানার মালিক মিথ্যা সাক্ষ্য দিয়াছিল বলিয়া তাহার নামে নালিশ করিবার জন্য হাকিম আমাদিগকে অনুমতি দিয়াছিলেন। কিন্তু আমাদের মোকদ্দমার খরচ,

কম্পাউণ্ডারের ক্ষতিপূরণ ও উকিলের দরুণ মোট ১২০০৲ টাকা দেওয়ায় আমরা নালিশ করি নাই। এই মোকদ্দমার সময় আমার কাহাকেও মুখ দেখাইতে ইচ্ছা করিত না। তখন আমার প্রিয় বন্ধু ৺শ্যামলাল ঘোষকে বলিয়াছিলাম যে ডাক্তারখানাটা তাহাদিগকে দিয়া ফেলিলে যদি মোকদ্দমা উঠাইয়া নেয় তাহাও ভাল।

এই মোকদ্দমা মিটিবার পর দোকানের সম্ভ্রম বৃদ্ধির জন্য সাহেব কম্পাউণ্ডার রাখি। সাহেব খুব দক্ষ কম্পাউণ্ডার ছিল বলিয়া, সে মদ খাইত ইহা জানা সত্ত্বেও তাহাকে নিযুক্ত করি। কারণ মনে করিয়াছিলাম যে তাহার এই দোষ সামলাইয়া নেওয়া যাইবে। কিন্তু তাহার মাতলামি বেসামাল হইয়া পড়ায় তাহাকে বরখাস্ত করি।

২০৩ নং কর্ণওয়ালিশ ষ্ট্রীটে এলোপ্যাথিক ষ্টোর খুলিয়া লাভ হইতেছিল। তখন আমি পীড়িত হইয়া সপরিবারে মধুপুর গিয়াছিলাম। সেই সময় অগ্রজ মহাশয় বিশ্বেশ্বর দর্শন ইচ্ছায় কাশীধাম যাইবেন মনে করিয়া মধুপুর গিয়াছিলেন। তাঁহাকে যে কাজের জন্য যাহা দেওয়া হইত তিনি তাহার অতিরিক্ত খরচ করিয়া ফেলিতেন। আমি এইজন্য তাঁহার উপর বিরক্ত ছিলাম। আমাকে পূর্ব্বে কিছু না জানাইয়া তিনি হঠাৎ কাশীধামে যাইবার জন্য মধুপুরে আসিয়া উপস্থিত হইয়াছিলেন। এই কারণে বিরক্ত হইয়া আমি তাঁহাকে কাশীধামে যাইবার খরচ না দিয়া বাড়ীতে ফেরৎ পাঠাইয়া দিয়াছিলাম। বোধ হয় এই অপরাধেই আমি পুত্রশোক পাই।

১১। ইকনমিক ফার্ম্মেসী।

মেঙ্গালোরের ফাদার মূলার পাঁচ পয়সা দরে হোমিওপ্যাথিক ঔষধ বিক্রয় করিতেন। তাঁহার দৃষ্টান্তে, ও চুণ্টার শ্রীযুক্ত অন্নদাচরণ গুপ্ত ডেপুটি ম্যাজিষ্ট্রেট মহাশয়ের পরামর্শে ১৩০২ সালে ১১নং

বনফিল্ড লেনে ক্ষুদ্র আকারে "ইকনমিক ফার্ম্মেসী" খুলিয়া ঔষধের মূল্য চারি আনা স্থলে পাঁচ পয়সা করিলাম। এই সময় ঘর ভাড়া ও কর্ম্মচারীর বেতনে দৈনিক ব্যয় ছিল পাঁচসিকা, কিন্তু ৫।৬ মাস সমানে দোকানে দৈনিক বিক্রয় হইত মোটে পাঁচ আনা, ছয় আনা। ইহাতেও আমি নিরুৎসাহ হইলাম না। ৫।৬ মাস পরে ক্রমে বিক্রয় বাড়িয়াছিল।

১২। লোহার কারখানা।

ইহার পর টাকা উদ্বৃত্ত হইলে মানিকতলায় লোহার কারখানা করি। ইহাতে ১৮ হাজার টাকা লোকসান হওয়ায় মাথা খারাপ হয়।

১৩। বড়বাজার এলোপ্যাথিক ষ্টোর।

ইহার পর "ইকনমিক ফার্ম্মেসীর" এক আল্‌মারীতে কডলিভার অয়েল, কুইনাইন্ প্রভৃতি রাখিয়া বিক্রয় আরম্ভ করি। ইহার বিক্রয় বৃদ্ধি হইলে পশ্চিমের কোঠায় পৃথক্ এলোপ্যাথিক ঔষধ রাখিয়া বিক্রয় আরম্ভ করিলাম, কিন্তু কম্পাউণ্ডার রাখা হইল না। হোমিওপ্যাথিকের কর্ম্মচারী সুরেন্দ্রনাথ দাস এলোপ্যাথিক ঔষধ দিতে জানিত; তাহার দ্বারাই কাজ চলিত।

বিক্রয় বৃদ্ধি হইলে ইহার পূর্ব্বদিকের ঘরে ১০৲ টাকা ভাড়ায় ১৩১২ সালে শ্রীযুক্ত কুঞ্জবিহারী মুখোপাধ্যায় ও একজন কম্পাউণ্ডার লইয়া পৃথক্ দোকান করা হইল; এবং ঢাকায় ব্রাঞ্চ করা হইল। তাহার পর নরসিংহ দত্তের বাড়ীতে গুদাম নিয়া ব্যবসায় বড় করা হইল।

স্বপ্নের ঔষধ।—আমি কখনও স্বপ্ন সত্য বলিয়া বিশ্বাস করিতাম না। আমার কর্ণরোগ হইয়াছিল। কাণের ঘা ২।৩ বৎসর যাবৎ না

সারায় অনেক চিন্তা করি। একদিন স্বপ্নে ঔষধ পাইয়াও ভুলিয়া যাই। অন্যদিন আবার পাইয়া কাণে দেওয়ায় কাণ ভাল হইয়াছে। ইহা আমি বিনা মূল্যেই দেই, অনেকে ভাল হয়।

১৪। পুত্রশোক ও তীর্থ ভ্রমণ।

পুত্রবিয়োগ।—আমার একমাত্র সন্তান মন্মথনাথ ১৯ বৎসর বয়সে ইহধাম পরিত্যাগ করে। এই শোক সহ্য করিতে না পারিয়া এবং পরিচিত লোকদের সহিত দেখা করিতে লজ্জা বোধ হওয়ায় ও চীৎকার করিয়া রোদন করিলে প্রতিবাসীদের কষ্ট হয় বলিয়া মৃত্যুর ত্রয়োদশ দিবসে যাত্রা করিয়া ৺বৈদ্যনাথ যাই। সেইখানে অনেক জঙ্গল থাকায় চীৎকার করিয়া রোদন করিলেও অন্যের বিরক্তির কারণ হইত না। পূর্ব্বকালে এই জন্যই বোধ হয় অরণ্যে রোদন করিবার ব্যবস্থা ছিল।

সেইস্থানে সর্ব্বদা মৃত্যুকামনা ও পুত্রকামনা হইত। পুত্রকামনা করিয়া নানা যাগযজ্ঞ করা হইল। বাবা বৈদ্যনাথের নিকট হত্যা দেওয়া হইল, কোন ফল হইল না।

একবৎসর পর ৺কাশীধামে যাই। কাহারও মৃত্যুসংবাদ পাইলে ঈর্ষা হইত। সেইখানে দুইবৎসর থাকার পর শোক কতকটা কমিলে কার্য্য করিবার ইচ্ছা হইতে লাগিল। অবৈতনিক কাজ খুঁজিতে লাগিলাম। রামকৃষ্ণ মিশনের নিকট কাজ করিতে চাহিলাম, বৃদ্ধ বলিয়া কাজ পাইলাম না। ভারতধর্ম্মমহামণ্ডলের প্রেসে ম্যানেজারের কার্য্য চাহিলাম; ছাপাখানার কাজ জানি না বলিয়া কাজ পাইলাম না। তাহার পর দেশে আসিবার ইচ্ছা হইলে বেলুড় মঠের দক্ষিণদিকের এক বাড়ীতে মঠের সাধুদের অনুগ্রহে প্রায় দেড়বৎসর থাকিয়া তাহার পর পুনরায় কুমিল্লায় আসিলাম ও দত্তক

গ্রহণ করিলাম। অনুমান পাঁচ বৎসর ৺বৈদ্যনাথ, কাশীধাম ও বেলুড়ে থাকি। ভগবানে মন গেল না বলিয়া আবার ফিরিয়া গৃহে আসি।

এই সময় এলোপ্যাথিক ষ্টোর ১০নং বনফিল্ড লেনে বড় ঘরে যাওয়ায় দোকান আরও বড় হয়। আমার অনুপস্থিতি কালে শ্রীমান্ শিবদাস বন্দ্যোপাধ্যায় ও শ্রীমান্ ফকিরদাস সরকার ইকনমিকে এবং শ্রীযুক্ত কুঞ্জবিহারী মুখোপাধ্যায় ও শ্রীমান্ কুমুদবন্ধু ভট্টাচার্য্য এলোপ্যাথিক ষ্টোরের প্রধান কর্ম্মচারী রূপে কাজ করিতেন। তাঁহারা বিশ্বস্ততার সহিত কার্য্য পরিচালনা করিয়াছিলেন। একদিন রবিবার সকল কর্ম্মচারী ও বেহারা আমাকে দেখিতে বেলুড় আসে। অত লোক দেখিয়া আমার অত্যন্ত আনন্দ হইয়াছিল। এই ৫ বৎসরে দোকান দুইটি অনেক বড় হইয়াছিল।

দুর্গোৎসব।—যখন অর্ডার সাপ্লাই ও চটার কার্য্য করি তখন শেঠের বাগানে বাসা করিয়াছিলাম। মাতাঠাকুরাণীকে বাসায় আনিয়াছিলাম। তিনি বাড়ীতে দুর্গাপূজার জন্য পাঠাইবেন মনে করিয়া আনন্দ রায়ের * নিকট হইতে ৫৲ চাহিয়া নিয়াছিলেন। আমি ইহা আনন্দ রায়ের নিকটে জানিয়া রাগ করিয়া একদিন বাসায় যাই নাই। তখন মা ঐ ৫৲ ফেরৎ দিলে আমি বাসায় গিয়াছিলাম। দত্তক পুত্র গ্রহণ করা হইল, কুমিল্লায় দুর্গাদালান করা হইল, দুর্গাপূজা করিবার বিশেষ ইচ্ছাও হইল, কিন্তু দুর্গোৎসব করিবার সুবিধা হইতেছিল না। তখন বুঝিলাম মায়ের অভিশাপে দুর্গোৎসব হইতেছে না। তখন কুমিল্লাতে মহাষ্টমী দিনে চণ্ডীপাঠ করাইতে লাগিলাম। ইহার পর ভ্রাতুষ্পুত্র শ্রীমান্ জগদ্বন্ধু বাড়ীতে দুর্গোৎসবের আয়োজন করিলে দুর্গোৎসব হইতেছে।

* ইঁহার বাড়ী ছিল শ্রীহট্টের অন্তর্গত ইথরাম গ্রামে। ইনি আমার বন্ধু ছিলেন। আনন্দ রায় ও কেরামত উল্লার (ময়মনসিংহের অন্তর্গত জোয়ানসাই অষ্টগ্রামে বাড়ী, তাহার মনোহারী দোকান ছিল) সাহায্যে আমি টাকা ধার দেওয়ার কাজ চালাইতাম।

১৫। উপসংহার।

কলিকাতায় ব্যবসায় করিয়া খুব গরীব হইতে বড় ধনী হইয়াছে এইরূপ হাজার লোকের ইতিহাস সংগ্রহ করা যায়; সুতরাং এই ইতিহাস কয়জন আগ্রহ করিয়া পড়িবেন, জানি না। বিশেষতঃ ব্যবসায় করিয়া বুঝিতে পারিলাম মানুষের কৃতিত্ব কিছুই নাই। আমি ঔষধ ব্যবসায়ের দুই আনা কার্য্য জানি, চৌদ্দ আনা জানি না। আমার লাভ লোকসান কি প্রকারে হইয়াছে তাহা আমি জানি না; আমি প্রাণপণে খাটিয়াছি, কাহাকেও ঠকাই নাই ও অপব্যয় করি না, এই পর্য্যন্ত জানি।

প্রকৃতি।—আমি অলসভাবে বসিয়া থাকিতে বা অনর্থক গল্প করিতে পারি না। দিনে প্রায়ই ঘুমাই না। আমি পারত পক্ষে কার্য্য মুলতবি রাখি না। যে কার্য্য একবার করিতে আরম্ভ করি দিবারাত্রি সেই বিষয়ে চিন্তা করি। ইহাই আমার কৃতকার্য্যতার কারণ বলিয়া বোধ হয়। কিন্তু আমার অর্ডার সাপ্লাই কাজ করার সময় একবার ৺পূজার পূর্ব্বে কতকগুলি অর্ডার ও অনেক টাকা আসিয়া পড়িলে অত্যন্ত ভাবনায় পড়িয়া গিয়াছিলাম। তখন একদিন কার্য্য বন্ধ করিয়া বিশ্রামান্তে কার্য্য আরম্ভ করিলে কার্য্যে সুশৃঙ্খলা হইয়াছিল।

আমি অতি অপক্রোধী ও ক্ষণরাগী। অপরাধের কারণ জিজ্ঞাসা না করিয়া অনেক সময় স্ত্রী, পুত্র, বন্ধু, কর্ম্মচারী ও ভৃত্যদিগকে অন্যায় রকমে কষ্ট দিয়াছি, তজ্জন্য সর্ব্বদা অনুতপ্ত হইতেছি। আমি অপব্যয় করি না এবং সঞ্চয় করিতে ভালবাসি। আমি এখনও যে সকল পিন্, পত্রের সঙ্গে পাই তাহা রাখিয়া ব্যবহার করিবার জন্য দোকানে পাঠাইয়া দেই।

দেনাপাওনা।—আমার দেনাগুলি ঠিক সময় মত দেই, পাওনাও কড়া তাগাদা করিয়া আদায় করি। দেনা বা পাওনা রাখা ইহার কোনটাই আমি পছন্দ করি না।

ক্ষতি করা।—আমি কাহাকেও ঠকাইয়াছি বলিয়া মনে পড়ে না। কেহ কেহ আমাকে ঠকাইতে চেষ্টা করিয়াছে কিন্তু খুব কম লোকই আমাকে ঠকাইতে পারিয়াছে। আমার দোকানে অনেক চোর ধরা পড়িয়াছে। আমার বিশ্বাস, যে কাহাকেও ঠকায় না, ভগবান তাহাকে রক্ষা করেন। কিন্তু একবার দোকানের লোহার সিন্দুক ভাঙ্গিয়া ৪ হাজার টাকা চুরি হইয়াছে, তাহা ধরা পড়ে নাই। বোধ হয় কিছু অন্যায় করিয়াছিলাম।

শক্তি।—আমার মেধাশক্তি অত্যন্ত কম। কণ্ঠস্থ করিবার মেধাশক্তি একেবারেই নাই। কিন্তু বিশেষ প্রয়োজনীয় কার্য্যের কথা, দ্রব্যাদির মূল্য ও দেনা পাওনার কথা খুব মনে থাকে। আমি তর্ক করা ভালবাসি না ও তর্ক করিতে পারি না। আমি কার্য্য বিভাগ করিতে পারি অর্থাৎ কোন্ লোককে কোন্ কার্য্য দিলে ভাল হয় তাহা ঠিক করিতে পারি।

আমার সাধারণ বুদ্ধি অত্যন্ত কম। বুদ্ধির অভাবে অনেক অন্যায় কর্ম্ম করিয়া থাকি এবং জটিল বিষয়ের উত্তর তৎক্ষণাৎ দিতে পারি না। অনেকে তাহা পারে দেখিয়াছি। তবে খুব চিন্তা করায় ঔষধের ব্যবসায় ও বাড়ী করা সম্বন্ধে বুদ্ধি কতক খুলিয়াছে। তাহাও নিজের ব্যবসায় ও নিজের বাড়ী সম্বন্ধে যেমন বুঝি, অন্যের বেলায় তেমন বুঝি না।

স্বাস্থ্য।

স্বাস্থ্য ভাল না থাকিলে কোন কার্য্যই ভাল রকমে করা যায় না। মানসিক ও শারীরিক স্বাস্থ্য রক্ষা করা আবশ্যক। মানসিক স্বাস্থ্যের জন্য নির্দ্দোষ আমোদ, গান, বাজনা, সুন্দর দৃশ্য দর্শন ও দেশভ্রমণ; এবং শরীরের জন্য নিয়মিত আহার, নিদ্রা, পরিশ্রম, ইন্দ্রিয় সংযম, ভ্রমণ ও বিশুদ্ধ বায়ু সেবন ইত্যাদি আবশ্যক। কিন্তু যাঁহারা ঠিক আর্য্যধর্ম্মানুসারে ব্রাহ্মমুহূর্ত্তে শয্যাত্যাগ, প্রাতঃস্নান, সন্ধ্যা, প্রাণায়াম, জপ, শাস্ত্রমতে বিন্দুধারণ ও আহারাদি করেন, তাঁহাদের অন্য পরিশ্রমের ও ব্যায়ামের আবশ্যকতা নাই।

আহার।—মিতাহারী হওয়া আবশ্যক। অনুরোধে অধিক আহার করিলে অসুখ হয়। পাচকান্ন ও অসৎ লোকের পক্বান্ন অস্বাস্থ্যকর। অপরিচিত লোকের পক্বান্নও অস্বাস্থ্যকর হওয়ার সম্ভাবনা। স্বপাক অন্ন সর্ব্বাপেক্ষা স্বাস্থ্যকর, আর বহু রকম ব্যঞ্জন না করিয়া গরম, ভাল দুই রকম ব্যঞ্জন ও গরম ভাত তৃপ্তিকর ও স্বাস্থ্যজনক।

কাপড়।—অন্যের পরা ধুতি বা গামছা ব্যবহার করিতে নাই। অতএব স্থানান্তরে যাইতে হইলে অন্ততঃ একখানা গামছা ও একখানা অতিরিক্ত ধুতি নিয়া যাওয়া উচিত। নিষ্ঠাবান্ ব্রাহ্মণেরা ইহা সর্ব্বদাই করেন।

চলা।—শুধু পায় চলিলে স্বাস্থ্য ভাল থাকে। শুধু পায় চলিয়া শঙ্কটাপন্ন অজীর্ণ রোগ হইতে মুক্ত হইতে দেখিয়াছি। সহরে খালি পায়ে চলিলে ভাঙ্গা কাঁচ ইত্যাদি ফুটিতে পারে, এজন্য জুতা পায়ে দিয়া চলা উচিত। শাস্ত্রে আছে—সোপানহঃ পরিব্রজেৎ।

চা।—দার্জ্জিলিং অঞ্চলে শ্রমজীবী লোকেরা প্রাতে এক পেয়ালা চা ও সামান্য ছোলাভাজা খাইয়া সমস্ত দিন পরিশ্রম করে এবং সন্ধ্যার

পূর্ব্বে ভাত খায়। তাহাদের শরীর-খুব সুস্থ। বাঙ্গালী শ্রমজীবীদের পক্ষে ইহা অসুবিধা না হইলে এক বেলার খাওয়া সঙ্কিত হইতে পারে। তবে শীতপ্রধান দেশেই চা'র আবশ্যকতা বেশী বলিয়া বোধ হয়। কিন্তু বর্ত্তমান সময় আমাদের বিলাসী বাবুদের মধ্যে চা খাওয়া একটি ফ্যাসান হইয়াছে। ইহাতে স্বাস্থ্য নষ্ট, অর্থ নষ্ট উভয়ই হইতেছে।

তামাক ;—ভাল ক্লান্তি নিবারক বলিয়া তামাক পৃথিবীর সর্ব্বত্র প্রচলিত, বোধ হয় শ্রমজীবীদের ইহা বিশেষ উপকারী। ভদ্রলোকদের কোন দরকার দেখা যায় না। অস্বাস্থ্যকর বলিয়া কোন কোন চিকিৎসক বলেন। ইহা অর্থ ও সময় নষ্ট করে।

পান ;—পানে পরিপাকশক্তি বৃদ্ধি করে, কিন্তু বাল্যাবস্থায় জিহ্বা শক্ত করে; ইহা অনাবশ্যক, বিলাসিতার কার্য্য ও ব্যয়বাহুল্য করে। মুখশুদ্ধির জন্য হরীতকী সুবিধাজনক। "যস্য মাতা গৃহে নাস্তি তস্য মাতা হরীতকী"।

জল নষ্ট ;—বঙ্গদেশের সর্ব্বত্রই পুকুরের জলে স্নান, বাসন-মাজা, ময়লা কাপড় ধোয়া ও অনেকস্থলে প্রস্রাব ও শৌচকর্ম্ম করা হয়। স্ত্রীলোকেরা ইহাতে বিশেষ পটু। অনেক স্থলে এই জলই পান করিতে হয়। পানীয় জলের পুকুর রিজার্ভ করা অবশ্য কর্ত্তব্য। ব্রহ্ম-দেশে কেহ কখনও পুকুরে স্নান বা কোন রকমে জল নষ্ট করে না।

পরিশ্রম ;—পরিশ্রম দুই প্রকার। জীবিকা নির্ব্বাহের জন্য পরিশ্রম ও স্বাস্থ্য রক্ষার জন্য পরিশ্রম। সকলেরই জীবিকা নির্ব্বাহের জন্য পরিশ্রম করা উচিত। অভাবগ্রস্ত লোকেরা তাহা করে; তাহাতে জীবিকা ও স্বাস্থ্য উভয়ই লাভ হয়। সচ্ছল লোকেরা তাহা না করিয়া স্বাস্থ্য রক্ষার জন্য ব্যায়াম বা খেলা করে। কোদাল খেলায় জীবিকা ও স্বাস্থ্য উভয়ই হইতে পারে। যাহাদের কোদাল দিয়া চাষ করিবার সুবিধা আছে তাহাদের অন্য খেলার দরকার নাই।

আর যদি খেলিতেই হয় তবে ফুটবল, টেনিস প্রভৃতি বিদেশীয় বহু ব্যয়সাধ্য খেলা না খেলিয়া দেশী বিনা ব্যয়সাধ্য খেলা করা উচিত।

পরিচ্ছন্নতা।—আমাদের সামাজিক পরিচ্ছন্নতার নিয়মগুলি আমাদের ধর্মের সঙ্গে যোগ থাকায় এবং শাস্ত্রে তাহাদের যুক্তি না থাকায় আমরা সেই সমস্ত নিয়ম বিশ্বাস বা প্রতিপালন করি না। পাশ্চাত্য শিক্ষার প্রভাবেই আমাদের এই ভাব হইয়াছে। কিন্তু পাশ্চাত্য রীতি অনুসারেও আমরা পরিষ্কার পরিচ্ছন্ন থাকিতে পারি না, কারণ তদ্রূপ ব্যয়সঙ্কুলন করিতে সামর্থ্যও নাই। যদিও শাস্ত্রে তেমন কোন স্পষ্ট যুক্তি দেওয়া হয় নাই তথাপি উহা অবহেলা করা আমাদের উচিত নহে। কারণ যাঁহারা শাস্ত্রনির্দ্দিষ্ট নিয়ম প্রতিপালন করেন তাঁহাদিগকে অক্ষুণ্ণস্বাস্থ্য লাভ করিয়া দীর্ঘজীবন যাপন করিতে দেখিয়াছি। সুতরাং শাস্ত্রীয় নিয়ম যথাসাধ্য আমাদের পালন করা কর্ত্তব্য।

নিয়ম প্রতিপালন।—বাল্যাবস্থা হইতেই স্বাস্থ্য রক্ষার নিয়ম পালন করা উচিত, তাহা না করিলে সমস্ত জীবন নানা রোগে কষ্ট পাইতে হয়। আমার অনেক বন্ধু ও আমি এই আলস্যের শাস্তি ভোগ করিতেছি। সবল লোক অলস হইলে বহুমূত্র রোগ হয়।

বিশুদ্ধ বায়ু সেবন।—বাহিরে বসিয়া কাজ চলিলে বারাণ্ডায় যাওয়া উচিত নহে, বারাণ্ডায় বসিয়া কাজ চলিলে ঘরে যাওয়া উচিত নহে। ইহা জাপান দেশের কথা।

ব্রহ্মচর্য্য।—ব্রহ্মচর্য্য রক্ষায় মানুষ তেজস্বী, সুস্থ ও দীর্ঘায়ু হয়। এইজন্যই মৃতদার পুরুষগণ ও বিধবাগণ সুস্থ ও দীর্ঘায়ু হয়। যৌবনকালে শাস্ত্রের বিধিমতে ব্রহ্মচর্য্য রক্ষা করিতে পারিলে চিরকাল সুস্থভাবে জীবন কাটান যায়। অশ্লীল আলাপ ও চিন্তা এই জন্যই অস্বাস্থ্যকর।

শৌচাচার।—মল ত্যাগের পর আহ্নিক তন্ত্রের বিধিমত শৌচ-ক্রিয়া আবশ্যক। কিন্তু অনেকে বিধি জানে না। মূত্রত্যাগের পরও শৌচক্রিয়া অবশ্য কর্ত্তব্য, অনেকেই করে না।

ইউরোপীয়েরা বাহ্যক্রিয়ার পর কাগজ দ্বারা শুহ্যদ্বার পরিষ্কার করে। নেপাল প্রভৃতি শীত প্রধান দেশের নিম্ন শ্রেণীর লোকেরা গাছের পাতা দিয়া মুছিয়া ফেলে। ব্রহ্মদেশের লোকেরা বাঁশের চটা দিয়া চাঁচিয়া ফেলে। প্রথমে কাগজ দ্বারা মুছিয়া তাহার পর জল দ্বারা ধুইলে হাতে ময়লা কম লাগে। কিন্তু যেখানে ড্রেইন পায়খানা আছে সেই-খানে পায়খানার কাগজ (Bromo paper) দ্বারা মুছা উচিত, কারণ তাহা জলে গলিয়া যায়। অন্য কাগজ ড্রেইনে ফেলিলে ড্রেইন বন্ধ হইয়া যাইবে।

পায়খানা।—যেখানে মেথর নাই সেইখানে প্রত্যহ উনানের ছাই পায়খানায় ফেলিলে পায়খানার দুর্গন্ধ নষ্ট হয়।

(ক) চিকিৎসা সম্বন্ধে দুই একটি কথা।

সামান্য পীড়াতে ঔষধ সেবন করা উচিত নহে। ঔষধে এক ব্যারাম যেমন কমায়, মাত্রাধিক্যে অন্য ব্যারাম তেমন বাড়ায় বা জন্মায় যাহারা ঔষধ কম খায় তাহাদের শরীরে সহজে ঔষধের ক্রিয়া হয়। কিন্তু ওলাউঠা প্রভৃতি পীড়ায় রোগের লক্ষণ প্রকাশ পাওয়া মাত্রই চিকিৎসা বিধেয়।

বয়স্ক ও প্রকৃত-মস্তিষ্ক রোগীর অনিচ্ছামত বা অতৃপ্তিকর চিকিৎসা অনেক সময় সুবিধাজনক হয় না। কারণ রোগী তাহার শরীরের অবস্থা ও প্রকৃতি যেমন বুঝে ও জানে চিকিৎসক তেমন বুঝিতে ও জানিতে পারে না। কিন্তু উন্মাদকে জোর করিয়া জল ঢালা প্রভৃতি চিকিৎসা করিতে হয়।

রোগীকে পিপাসার সময় অবশ্যই জল দিতে হয়, তবে স্থলবিশেষে বেশী বা কম।

ক্ষুধার সময় রোগীকে অবশ্যই পথ্য দিবে, শুধু ওলাউঠা রোগে কৃত্রিম ক্ষুধার সময় ব্যতীত।

চিকিৎসার প্রকার।—আয়ুর্ব্বেদীয় চিকিৎসা ও ঔষধ এখনও স্থান-বিশেষে সস্তা আছে। কবিরাজগণ ইহা দুর্ম্মূল্য করিয়া ফেলিতেছেন। কিন্তু প্রতিযোগী আসিলে ইহাকে সস্তা করিতে পারে। এই ঔষধ এইদেশী বলিয়া এইদেশী লোকের রোগে অধিক ফলপ্রদ হওয়ারই সম্ভাবনা।

মাথা গরম হইলে মাথায় জল বা বরফ দিলে ক্ষতি নাই, বরং ভাল। চিকিৎসকের ব্যবস্থা ব্যতীত মাথায় গরম জল দিবে না।

আমাশয় রোগ।—আয়ুর্ব্বেদীয় চিকিৎসায় অনেককে নীরোগ হইতে দেখিয়াছি; হোমিওপ্যাথিক মতেও আরোগ্য হইতে দেখিয়াছি, কিন্তু এলোপ্যাথি মতে আরোগ্য হইতে কম দেখিয়াছি।

চক্ষরোগ।—এই রোগে সাধারণ এলোপ্যাথিক ডাক্তার দ্বারা চিকিৎসা করান উচিত নহে, যাঁহারা শুধু চক্ষরোগের চিকিৎসা করেন তাঁহাদের দ্বারাই চিকিৎসা করান উচিত। হোমিওপ্যাথি মতে অতি অল্প সময়ে অনেক লোককে শক্ত রোগ হইতে আরোগ্য লাভ করিতে দেখিয়াছি।

চিকিৎসক মনোনয়ন।—গ্রামে বা ছোট সহরে পীড়া হইলে যত বন্ধু দেখিতে আসেন, সকলেই এক একটী অমোঘ ঔষধের নাম করেন। রোগীকে সেই ঔষধ ব্যবহার করাইলে তাঁহারা সন্তুষ্ট হয়েন, অন্যথা অসন্তুষ্ট হয়েন। প্রত্যেক রকম পীড়াই নানা শ্রেণীর থাকে, এক ঔষধে সকল শ্রেণীর পীড়া ভাল হয় না; সুতরাং কোন্ রোগ কোন্ ঔষধে ভাল হইবে, তাহার ঠিক নাই। গরিব না হইলে কোনও চিকিৎসাবিধিমতে চিকিৎসা করানই নিরাপদ। পীড়া

কঠিন হইলে এক একজন বন্ধু এক একজন চিকিৎসকের নাম করিয়া থাকেন, তাহাতে সময় সময় স্বার্থও জড়িত থাকে। ঐ সময় যে বন্ধু নিরপেক্ষ, ঘনিষ্ঠ, বুদ্ধিমান্ এবং চিকিৎসা বিষয়ে যাঁহার কিছু জ্ঞান আছে, তাঁহারই মত নিয়া চিকিৎসক নিযুক্ত করা উচিত। যে চিকিৎসক ঔষধের নাম গোপন করেন তাঁহাদ্বারা চিকিৎসা করান কর্ত্তব্য নহে। পারতপক্ষে (পেটেণ্ট ঔষধ) গুপ্ত ঔষধ খাইতে নাই।

চিকিৎসা বিভ্রাট ;—ধনী পরিবারে শক্ত রোগ হইলে অনেক চিকিৎসক একত্র হইয়া চিকিৎসা বিভ্রাট হয়। তখন ইহাদের মধ্যে বাছিয়া সচ্চিকিৎসকের উপর কর্ত্তৃত্বের ভার দিলে সুচিকিৎসা হইতে পারে।

হাতুড়ে চিকিৎসক ;–কুচিকিৎসা অপেক্ষা অচিকিৎসা ভাল। শক্ত পীড়াতে সামান্য চিকিৎসকের দ্বারা চিকিৎসা করা উচিত নহে। কিন্তু অনেক সময়ে হাতুড়ে চিকিৎসায় অল্প সময়ে শক্ত রোগ সহজে আরাম হয়, কিন্তু বিপদের আশঙ্কাও খুব বেশী সুতরাং শাস্ত্রমতে চিকিৎসা করাই ভাল। অন্ততঃ হাতুড়ে মতে চিকিৎসা করাইতে হইলে শাস্ত্রজ্ঞ চিকিৎসককে ঔষধে কি কি দ্রব্য আছে তাহা জানাইয়া তাঁহার অনুমোদন মতে করান উচিত।

দর্শনী ;—অনেক চিকিৎসক দর্শনী নেয় না, ঔষধের দাম অত্যধিক নেয়, অর্থাৎ দর্শনী পোষাইয়া নেয়। যাহাকে যাহা দিবে, জানিয়া দিবে, অজ্ঞাতে দিবে না; এই রকম অসৎ চিকিৎসক দ্বারা চিকিৎসা করান উচিত নহে।

হাসপাতাল ;—কতকগুলি রোগের চিকিৎসা বাড়ীতে হওয়া অসম্ভব, কতকগুলি ব্যয়সাধ্য। কলিকাতায় মধ্যবিত্ত লোকেরাও এই অবস্থায় হাসপাতালে চিকিৎসিত হয়েন। কলেরা এবং বসন্ত রোগে কলিকাতা হাসপাতালে যেরূপ সুচিকিৎসা হয় তাহা বাড়ীতে করিতে গেলে অত্যন্ত ব্যয়সাপেক্ষ।

ব্যবসায়ী হাসপাতাল (Paying Hospital)—ব্যবসায়ী হাসপাতাল হইলেও মধ্যবিত্ত ও অবস্থাপন্ন লোকদের চিকিৎসার সুবিধা হয়।

শুশ্রূষা ঃ—রোগীর গৃহে ২।৩ জনের বেশী লোক থাকা উচিত নহে। কিন্তু দর্শকদিগকে ঘরে যাইতে না দিলে সকলেই অসন্তুষ্ট হয়েন। ইহা নিবারণের ভার কর্কশ-প্রকৃতির প্রতিবাসীর উপর থাকা ভাল।

রোগী কঠিন পীড়ায় শয্যাগত, ভাল রকম জ্ঞান নাই। তাহার কতটুকু জ্ঞান আছে তাহা পরীক্ষার জন্য যত দর্শক আসেন সকলেই রোগীকে তাঁহাদের নাম জিজ্ঞাসা করিয়া বিরক্ত করেন। রোগী রোগের যন্ত্রণায় অস্থির, তাহার সঙ্গে সঙ্গে দর্শকদের যন্ত্রণায় আরও অস্থির হইতে হয়।

আরোগ্য লাভ ঃ—যখন রোগী ভাল হওয়ার হয় তখন সুচিকিৎসক পাওয়া যায়, ভাল ঔষধও পাওয়া যায় বা বিনা ঔষধেও ভাল হয়। মরিবার সময় ভাল ডাক্তার ও ভাল ঔষধ পাওয়া যায় না, পাওয়া গেলেও রোগী ভাল হয় না ইহা দেখিয়াছি।

(খ) দেশভ্রমণ।

উদ্দেশ্য ঃ—মানসিক ও শারীরিক স্বাস্থ্য রক্ষার জন্য এবং দেশের প্রাকৃতিক অবস্থা ও লোকের আচার ব্যবহার জানিবার জন্য মধ্যে মধ্যে দেশভ্রমণ আবশ্যক। তাহা করিতে হইলে বড় বড় সহরের নিকটস্থ গ্রামে ২।৪ মাস থাকা উচিত।

সঙ্গীয় দ্রব্য—বাড়ী হইতে রওয়ানা হইবার সময় সঙ্গীয় দ্রব্যের তালিকা প্রস্তুত করিতে সময় লাগে এবং ভুল হয়। ষ্টীলট্রাঙ্ক প্রস্তুতকারী অথবা গৃহস্থ নিজে একখানি তালিকা প্রস্তুত করিয়া ষ্টীলট্রাঙ্কের ডালায় ভিতরদিকে আটিয়া রাখিলে সুবিধা হয়।

দিগ্‌ভ্রম।—দিগ্‌ভ্রম হইলে মন ভাল লাগে না; যেখানে ভ্রম একবার জন্মে, সেস্থানে ভ্রম প্রায়ই সারে না। দিকের প্রতি অমনোযোগী হইয়া চলাই ইহার কারণ; চলিয়া যাইতে উহা প্রায় জন্মে না, বক্রপথে ক্বচিৎ জন্মিয়াও থাকে, গাড়ীতে, ষ্টীমারে, নৌকায় ও বাঁকা পথে যাইতে দিগ্‌ভ্রম হয়। তখন দিকের প্রতি মনোযোগ থাকে না, সুতরাং ভ্রম জন্মে।

দিগ্‌ভ্রম নাশের উপায়।—পথে থাকিলে অন্য যাহার দিক ঠিক আছে তাহাকে বলিয়া রাখিবে যে আমি চক্ষু ঢাকিলাম; এই যানের সম্মুখ যখন আমার সংস্কার মতদিকে অর্থাৎ অমুক দিকে থাকিবে তখন আমাকে বলিবে, তখন আমি চক্ষু খুলিব; তখন ঢাকনি খুলিলেই দিক্ ঠিক হইবে। গন্তব্য স্থানে পৌঁছিয়া দিগ্‌ভ্রম থাকিলে চক্ষু ঢাকিয়া নিজের সংস্কারমত দিকে যান রাখিলে ভ্রম নষ্ট হইবে। যান নিজের আয়ত্ত না হইলে বড় যান হইতে নামিয়া ছোট যানে উঠিয়া পূর্ব্বভাবে সংস্কারমত দিকে যান স্থাপন করাইয়া ঢাকনি তুলিলেই দিক্ ঠিক হইবে।

পথ চলা।—জনাকীর্ণ রাস্তায় চলিবার সময় বামদিকে চলাই রীতি। কিন্তু কখনও অসুবিধা বোধে ডানদিকে চলিতে হইলে সম্মুখস্থ লোককে হস্ত সঙ্কেতে তাহার ডানদিক ধরিতে বলিলে মুখে বলা আবশ্যক হয় না, ইহাতে কার্য্য সহজ হয়।

বোঝা।—দীর্ঘ পথ চলিবার সময় বোঝা হাতে না লইয়া পশ্চাৎ দিকে কোমরে বা পৃষ্ঠে বাঁধিয়া নিলে খুব সুবিধা। পাহাড়ীয়া স্ত্রীলোকেরা ও পুরুষেরা এইভাবে ২ মণ ২॥০ মণ বোঝা নিয়া পাহাড়ে উঠিয়া থাকে। তীর্থযাত্রীদের মত স্কন্ধের উপর থলের মধ্যস্থান রাখিয়া, সম্মুখে ও পশ্চাতে দুইটা শেষভাগ রাখাও সুবিধাজনক। মাথায় বোঝা নিলে মস্তিষ্ক নষ্ট হয়।

(গ) বাড়ী করা।

অর্থ হিসাবে।—নিজের বাড়ী হইলে সম্ভ্রম বৃদ্ধি হয় ও বাসের সুবিধা হয়। মিতব্যয়ী লোকের পক্ষে যত টাকা হাতে আছে তাহার সিকি টাকার অধিক দিয়া জমি খরিদ করা উচিত নহে। তাহার পর বাড়ী করিতে হইলে যত টাকা হাতে আছে তাহার অর্দ্ধেক বা সিকি টাকার অধিক দিয়া বাড়ী করা উচিত নহে। টাকার প্রয়োজন হইলে জমি খরিদ মূল্যে বা অল্প ক্ষতি দিয়া সহজে বিক্রয় করা যায়। কিন্তু বাড়ী বিক্রয় করিতে হইলে প্রায় স্থলেই অধিক ক্ষতি না দিয়া বিক্রয় করা যায় না। বন্ধক দিতে হইলেও সেই রকম। আর হাতে যত টাকা থাকে তাহার সুদে এমন বাড়ী ভাড়া পাওয়া যায় যাহা সেই টাকা দিয়া কিনিলে পাওয়া যায় না।

অমিতব্যয়ী লোকদের পক্ষে হাতে টাকা হইলেই জমি বা বাড়ী করিয়া ফেলা উচিত। কারণ তাহা না করিলে টাকা অন্য বিষয়ে ব্যয় করিয়া ফেলিবে। কিন্তু ধার করিয়া বাড়ী করা অনেক স্থলেই ক্ষতিজনক হয়। উকিল, ডাক্তার প্রভৃতির হাতে টাকা হইলেই বাড়ী করা উচিত। তাহা করিলে তাহাদের প্রসার বৃদ্ধি হয়। ব্যবসায়ীদের দোকান ঘর দুষ্প্রাপ্য হইলে এবং বাড়ী খরিদ করিলে যদি মূলধনের অভাবে ব্যবসায়ের ক্ষতি না হয় তবে দোকান ঘর খরিদ করাই উচিত।

দেশ নির্ণয়।—বিশেষ অসুবিধা না থাকিলে এবং হাতে যথেষ্ট টাকা থাকিলে উত্তর পশ্চিম অঞ্চলে বাড়ী করা উচিত, কারণ জলবায়ু ভাল ও খাদ্যদ্রব্য সস্তা। বাঙ্গালীরা পূর্ব্বে পশ্চিম দেশেই ছিলেন; অর্থ সংগ্রহের জন্য বাঙ্গালায় আসিয়াছিলেন। যাঁহাদের যথেষ্ট অর্থ সংগ্রহ হইয়াছে, তাঁহাদের বাঙ্গালা দেশে থাকার আবশ্যকতা

দেখা যায় না। তবে বাল্যকাল হইতে যিনি পশ্চিম দেশে থাকেন নাই তাঁহার পক্ষে নূতন স্থান ভাল লাগিবে না। "জননী জন্মভূমিশ্চ স্বর্গাদপি গরীয়সী"। শাস্ত্রে আছে ;—

"অঙ্গ-বঙ্গ-কলিঙ্গেষু সৌরাষ্ট্র-মগধেষু চ।
তীর্থযাত্রাং বিনা গচ্ছন্ পুনঃ সংস্কারমর্হতি॥"

স্থল নির্ণয় ;—"ধনিনঃ শ্রোত্রিয়ো রাজা নদী বৈদ্যশ্চ পঞ্চমঃ।
পঞ্চ যত্র ন বিদ্যন্তে তত্র বাসং ন কারয়েৎ॥"

গ্রামে বাড়ী।—যেখানে রেল বা ষ্টীমার ষ্টেশন, ডাকঘর ও টেলিগ্রাফ আফিস নাই সেইখানেও বাস করা উচিত নহে। সুতরাং মধ্যবিত্ত লোকের পক্ষে গ্রামে বাস করিবার বিশেষ আবশ্যকতা না থাকিলে সহরে বাড়ী করাই উচিত। অধিকাংশ শিক্ষিত লোক কার্য্যাদি উপলক্ষে সহরে ও বন্দরে বাস করেন, সুতরাং গ্রামে সৎলোকের সংখ্যা বড়ই কম, অধিকাংশ লোক দলাদলি, ক্ষমতা ও মোকদ্দমাপ্রিয়। গ্রামে চোর ডাকাইত, কুচক্রী, অশিক্ষিত ও বলবান্ লোকদের অত্যাচার সহ্য করিতে হয়। কৃষকেরা শিক্ষিত না হওয়া পর্য্যন্ত সৎ, নিরীহ ও স্বাধীন প্রকৃতির লোকের গ্রামে বাস করা কঠিন। গ্রামের পাকা বাড়ীতে খরচ অধিক পড়ে, উপযুক্ত মূল্যে বিক্রয় হয় না, ভাড়াটে মিলে না, বেতন দিয়া ভাল প্রহরী পাওয়া যায় না।

তীর্থবাস ও স্বাস্থ্যনিবাস ;—মধ্যবিত্ত লোকের টাকা হাতে হইলেই দার্জ্জিলিং বা কাশী প্রভৃতি স্থানে বাড়ী করা উচিত নহে। সেই স্থানে ২।৪ বৎসর ভাড়াটে বাড়ীতে থাকিয়া সুবিধা বোধ করিলে তাহার পর বাড়ী খরিদ বা প্রস্তুত করা উচিত। কোন কারণে সেইখানে থাকা না হইলে বাড়ীর তত্ত্বাবধান করা অসুবিধা-জনক। দূর হইতে বিক্রয় করিতে গেলে অর্দ্ধেক মূল্যে বিক্রয় করিতে

হইবে। সেইখানে গিয়া থাকিয়া বিক্রয় করিতে হইলে অনেক খরচ পড়িবে।

ভাগকরা।—বাড়ী এমন ভাবে প্রস্তুত করিবে যেন উত্তরাধিকারীদের ভাগ করিতে অসুবিধা কম হয়।

নক্সা।—প্রথমে নিজের অর্থ, স্থান, দরকার ও যে প্রকার বাড়ীতে থাকিলে মন ও শরীর ভাল থাকে এবং কাজের সুবিধা হয় সেই মত নক্সা করিতে হয়, তাহার পর ইঞ্জিনিয়ারদ্বারা সংশোধন ও তত্ত্বাবধান করাইয়া বাড়ী করিবে, ফি দিলেও অনেক লাভ হইবে। সর্ব্বপ্রথমে দেখা উচিত প্রত্যেক ঘরে আলো ও হাওয়া যায় কি না, কোনও ঘরে প্রবেশ করিতে অন্য ঘরের মধ্য দিয়া যাইতে না হয়; এবং কোন রকমে অস্বাস্থ্যকর না হয়। তারপর কার্য্যের সুবিধার দিকে এবং তৎপর সৌন্দর্য্যের দিকে বিশেষ দৃষ্টি রাখিবে।

কলিকাতার হাইকোর্টের একজন বড় উকিলের বাড়ীতে যথেষ্ট স্থান থাকা সত্ত্বেও অনেক দোষ দেখিয়াছি। পায়খানাও নক্সা করাইয়া করা উচিত; অনেক পায়খানার নক্সায় ভুল থাকে।

এমন ভাবে বাড়ী করা যায় যে, বাহির অপেক্ষাও ঘরের ভিতর বেশী বাতাস বহিবে; এবং ঘরের অন্ধকারময় স্থানেও বাতাস বহিবে।

"পূবে হাঁস পশ্চিমে বাঁশ, দক্ষিণ ছেড়ে উত্তর ঘেরে, বাড়ী করগে ভেড়ের ভেড়ে।"

বাড়ী স্বাস্থ্যজনক করা।—ইহা করিতে হইলে বাড়ীর চতুর্দ্দিকে অনেক স্থান খালি রাখিতে হয় যেন যথেষ্ট রৌদ্র, আলো ও বাতাস পাওয়া যায়। কিন্তু যেখানে জায়গার দাম অধিক সেখানে ইহা বহু ব্যয়সাধ্য সন্দেহ নাই। কলিকাতা করপোরেশন রাস্তা ছাড়া, বাড়ীর বাকী ৩ দিকে কতক স্থান খালি রাখিতে বাধ্য করে, কিন্তু লোকে তাহাও ফাঁকি দিতে নানারূপ চেষ্টা করে, স্বাস্থ্যের প্রতি মোটেই লক্ষ্য করে না।

পাদচারণ গৃহ।—প্রত্যেক সম্পন্ন লোকের বাড়ীতে বৃদ্ধ, রুগ্ন, ও চিন্তাশীল লোকদের বৃষ্টির দিনে বা শীতকাল রাত্রে অর্থাৎ যখন বাহিরে বেড়ান অসুবিধাজনক তখন পাদচারণ করিবার জন্য একটা গোল অথবা চতুষ্কোণ ঘর থাকা উচিত। তাহার মধ্যস্থলে একটা টেবিল থাকিবে যেন মুখ না ফিরাইয়া চারিদিকে ক্রমান্বয়ে যথেচ্ছ বেড়ান যায়। শয়ন ঘরের মধ্যস্থলে খাট রাখিলেও চলে।

কবাট।—বারাণ্ডা নাই ঘরে, কবাট খুলে বাহিরে।

প্রস্তুত প্রণালী।—কণ্ট্রাক্ট অপেক্ষা কমিশন হিসাবে বাড়ী করায় লোকসানের সম্ভাবনা কম। পছন্দমত বাড়ী করিতে হইলে জমি কিনিয়া তৈয়ার করিতে হয়। তাহাতে অধিক খরচ পড়ে। সস্তায় করিতে হইলে পুরাতন বাড়ী কিনিতে হয়। বাড়ী প্রস্তুত করিয়া বিক্রয় করিলে অনেক সময় ক্ষতি হয়। ইঞ্জিনিয়াররা বাড়ী তৈয়ার করিয়া বিক্রয় করিলে লাভ হইতে পারে।

বাড়ী রক্ষা করা।—ইহা শক্ত ও ব্যয়সাধ্য কার্য্য। ইউরোপীয়েরা সুন্দর বাড়ী করিতে জানে, রক্ষা করিতেও জানে। দেশী লোকেরা সুন্দর বাড়ী করিতে জানে কিন্তু যথেষ্ট ব্যয় করিয়া তাহা রক্ষা করিতে প্রস্তুত নহে। সাধারণ বাড়ীও সর্ব্বদা পরিষ্কার রাখিলে বহুমূল্য অযত্নে রক্ষিত বাড়ী অপেক্ষা সুন্দর দেখায়।

মেরামত।—সাবেক কালের বাড়ী ৫০ বৎসর মেরামত না করিলেও নষ্ট হয় না। এখনকার বাড়ী প্রতি বৎসর মেরামত দরকার, এখনকার কাজ তেমন শক্ত হয় না।

ফুলবাগান।—দুর্ব্বাঘাসযুক্ত জমিই সুন্দর ও সস্তা বাগান। অর্থ ও সখ থাকিলে ফুলগাছ লাগাইবে বটে কিন্তু বাগানে গাছগুলি খুব পাতলা লাগান আবশ্যক। প্রত্যহ পরিষ্কার করা চাই।

পুষ্পচয়ন।—ছোট বাগানে জবা, টগর, কুন্দ, স্থলপদ্ম প্রভৃতি যে সকল ফুল প্রত্যহ প্রাতে ফুটে ও সন্ধ্যাকালে নষ্ট হইয়া

যায়, সেই সকল ফুল তুলিয়া ঠাকুর পূজায় দেওয়া বা তোড়া বাঁধিয়া টেবিলে রাখা উচিত। কিন্তু গাঁদা, জিনিয়া, সূর্য্যমুখী ও ও নানারকম বিলাতী ফুল যাহা ক্রমশঃ অনেক দিনে ফুটে এবং অনেক দিন থাকিয়া ক্রমশঃ নষ্ট হয় সেই সকল গাছ হইতে আনিয়া নষ্ট করা উচিত নহে। তবে বড় বাগান হইতে এই সকল ফুল অল্প পরিমাণ তুলিলে কিছু টের পাওয়া যায় না সুতরাং বাগানের সৌন্দর্য্য নষ্ট হয় না। জুঁই, বেলি, গোলাপ প্রভৃতি সুগন্ধ ফুল যদিও গাছে অনেক দিন ভাল থাকে তাহা না ছিঁড়িলে গন্ধ উপভোগ হয় না কাজেই ছিঁড়িতে হয়।

ফল বাগান।—ছোট বাড়ীতে আম কাঁঠাল প্রভৃতির গাছ রোপণ করিয়া বাড়ী অন্ধকার ও অস্বাস্থ্যকর করা উচিত নহে। বড় বাড়ীতে ফলের বাগান করিতে হইলে ঘর হইতে দূরে করিতে হয়, গাছ পাতলা লাগাইতে হয়। বড় হইলেও যেন একটার গায়ে অন্যটা না লাগে। ফলবান্ বৃক্ষের উপর লতাগাছ দিলে গাছে ফল কম হয়। আদা ও হলুদ ছায়ায় ভাল হয়। অন্য গাছ ছায়ায় ভাল হয় না।

পুকুর।—পুকুর কাটা শক্ত কাজ। হেমন্তকালে আরম্ভ করিয়া সেই বৎসর চৈত্র মাসের মধ্যে শেষ করিতে হয় নতুবা জলে ভরিয়া যায়। জল সিঁচিয়া কাটিতে অনেক টাকা লাগে, মাটীয়ালগণ মাপে ঠকাইতে চেষ্টা করে। পুকুর যত অধিক গভীর হয় ততই বকচর অধিক রাখিতে হয়। বালিয়া মাটী হইলে বকচর আরও অধিক রাখিতে হয়। চারিদিকে সিঁড়ি না রাখিয়া উপরে উঠা যায়, এমনভাবে ঢালু করিলে মাটী কম ভাঙ্গিবে। পুকুর কাটিয়া নর্দ্দমা দিয়া শীঘ্র জল আনিয়া ফেলিলে পাড় ভাঙ্গিবার আশঙ্কা কমে। প্রথম, বাহিরের ময়লা জল আসাতে পুকুরের জল খারাপ হয়, কিছুকাল পর তাহা সারিয়া যায়।

পরোপকার।

(ক) প্রতিগ্রহ দান। (খ) সাধু। (গ) তীর্থ। (ঘ) তরণ দান। (ঙ) দানের উপায়। (চ) হিতসাধিনী সমিতি।

পুণ্য।—ঈশ্বরে প্রণিধান, বৈধ ধর্ম্মানুষ্ঠান ও পরোপকার এই তিন কার্য্য দ্বারা পুণ্য হয়। ঈশ্বরে প্রণিধান, বৈধ ধর্ম্মানুষ্ঠান, প্রতিগ্রহ দান ও তীর্থদর্শনাদি যাঁহারা ভক্তি ও আগ্রহের সহিত করিতে পারেন তাঁহাদের পরোপকার করিবার প্রয়োজন নাই। যাঁহারা তাহা না পারেন তাঁহারাই পরোপকার করেন।

"পুণ্যং পরোপকারশ্চ পাপঞ্চ পরপীড়নম্।" পরোপকারে নিজের যত ক্ষতি ও কষ্ট হয় ততই অধিক পুণ্য হয়। উপকারীর আগ্রহমতে পুণ্য হয়, উপকারের পরিমাণ অনুসারে পুণ্য হয় না: অল্প উপকার করিয়া কাহারও অধিক পুণ্য হয় আবার অধিক উপকার করিয়া কাহারও অল্প পুণ্য হয়।

"God sees the heart, He judges by the will." গরিব ১৲ দান করিলে তাহার যে পুণ্য হয়, ধনী ১০০৲ দান করিলে তাহার সেই রকম পুণ্য হয় না। অভিমান পূর্ব্বক দান করিলে দানজনিত ফল কম হয়।

অসত্তের পরোপকার।—যে পরোপকার কার্য্যে ন্যায়ের ও সততার অভাব আছে সেই পরোপকার কার্য্য করিয়া কোন ফল নাই। "গরু মারিয়া জুতা দান" করা অপেক্ষা দান না করাই ভাল। যে সৎলোক পরোপকার করে না, সে অসৎ পরোপকারী অপেক্ষা ধার্ম্মিক।

উপকারের উপায়।—উপকার করিবার ইচ্ছা থাকিলে সহজে উপকার করা যায় ও উপায় উদ্ভাবিত হয়। পথের ভাঙ্গা কাচ

বা কলিকাতার সিমেণ্ট করা পথে আমের ও কলার খোসা পড়িয়া থাকিলে তাহা সরাইয়া ফেলিলে পথিকদের উপকার হয়।

শিক্ষা-ঋণ।—গরিব ছাত্রদিগকে কলেজের পড়ার খরচ বা কারখানার কার্য্য শিক্ষার খরচ দান না করিয়া ঋণ দেওয়া অনেকস্থলে অধিক ফলপ্রদ এবং সুবিধাজনক। ইহা অধিক ফলপ্রদ এইজন্য যে এই টাকা আবার ফিরাইয়া দিতে হইবে মনে থাকিলে ছাত্রেরা পড়ায় বা কাজে অধিক মনোযোগী হয়। এই রীতিতে আরও একটী উপকার হয়। চাকুরি আরম্ভ করিয়া হঠাৎ টাকা হাতে আসিলে কেহ কেহ অমিতব্যয়ী হয়। কিন্তু নিয়মিত ভাবে টাকা পরিশোধ করিলে মিতব্যয়িতাও শিক্ষা হয়।

অধিকন্তু এই টাকা দিয়া আরও অনেক ছেলের উপকার করা যায়। ছাত্রদিগকে কিরূপ চুক্তি করিয়া ঋণ দিতে হয় তাহার নমুনা আমার নিকট আছে।

যদিও ইহাকে ঋণ বলিতেছি কিন্তু বস্তুতঃ ইহা দানেরই সমতুল্য। কারণ সুদ পাওয়া যায় না, সময় সময় আসলও পাওয়া যায় না।

প্রত্যুপকার।—গরিব লোকের পক্ষে অভাবের সময় দান গ্রহণ করিতে বাধ্য হইলে সচ্ছল হওয়া মাত্র দাতাকে বা তাহার উত্তরাধিকারীকে, তাহাদের অভাব না থাকিলে অন্য অভাবগ্রস্ত লোককে দান করিয়া দানগ্রহণের ঋণ শোধ করা উচিত। বিলাসিতা বা অপব্যয় করা নিতান্ত অনুচিত।

দেশের উপকার। পরাধীন দেশে দেশের উপকার করা অতি শক্ত। কারণ দেশের উপকার করিতে গেলে রাজা, জমিদার ও ধনী প্রভৃতির বিরুদ্ধে কার্য্য করিতে হয়। তাহাতে অনেক সময় নির্য্যাতন সহ্য করিতে হয়, প্রাণের আশঙ্কাও আছে।

নেতা।—দেশের উপকার দুই প্রকার:—পরাপেক্ষী ও আত্মনেপদী। বঙ্গবিচ্ছেদের সময় উকিল মোক্তারগণ বিলাতি পোষাক

পরিয়া ও নিজেদের ব্যবসায় বজায় রাখিয়া ব্যবসায়ীদের বিক্রয় বন্ধ করিয়া যে দেশের উপকার করিয়াছিলেন তাহাই পরস্মৈপদী। তাহার পর বীরপ্রকৃতির ছেলেরা জেল খাটিয়া ও জীবন দান করিয়া যে দেশের উপকার করিয়াছিলেন তাহা আত্মনেপদী। আর মহাত্মা গান্ধীর অহিংস অসহযোগ আন্দোলনের সময় যে উকিল মোক্তারগণ ব্যবসায় ছাড়িয়া দেশের উপকার করিয়াছেন তাহাও আত্মনেপদী। কিন্তু যাঁহারা মনে মনে অথবা ২।৪ জন আত্মীয়ের নিকটে বলিয়া তিন মাসের জন্য ব্যবসায় ছাড়িয়া, ছাত্রদের ও রেলের কর্ম্মচারীদের নিকটে তাহা গোপন রাখিয়াছেন, কিন্তু তাহাদিগকে চিরকালের জন্য স্কুল কলেজ হইতে বাহির করিয়া ও রেলের কর্ম্মচারীদিগকে কার্য্য হইতে অবসর করাইয়া, নিজেরা পুনরায় ব্যবসায় আরম্ভ করিয়াছেন, তাঁহারা অন্যায় দৃষ্টান্ত দেখাইয়া দেশের অত্যন্ত অপকার করিয়াছেন।

সৎ নেতা ও অসৎ নেতা।—মহাত্মা গান্ধীর মত সৎ ও স্বার্থত্যাগী রাজনীতিজ্ঞ লোক নেতা হইলে মঙ্গল, নতুবা অসৎ, স্বার্থপর, সুবক্তা ও উপদেশদাতা রাজনীতিজ্ঞ লোক নেতা হইলে স্বার্থ সিদ্ধি করিয়া পৃষ্ঠভঙ্গ দিতে পারে। এমন দেশহিতৈষী লোক আছেন যিনি দেশের জন্য সর্ব্বদা ভাবেন ও কার্য্য করেন এবং আবশ্যক হইলে নানা রকম কষ্ট সহিতে পারেন এমন কি প্রাণ পর্য্যন্ত দিতে পারেন; কিন্তু অর্থনীতিজ্ঞান অত্যন্ত কম, যাহার টাকা হাতে পড়ে আবশ্যকমত নিজের বা পরের জন্য ব্যয় করিয়া ফেলেন ও তাহা স্বীকার করেন। তাঁহাদের খাওয়া পরার মত টাকা পাওয়া উচিত, অতিরিক্ত টাকা পাওয়া উচিত নহে। কিন্তু যিনি গোপনে অর্থ গ্রহণ করেন তাঁহাকে অর্থ না দেওয়াই উচিত। ইঁহারা ছাত্রদিগকে পিতা মাতার অবাধ্য হইতে বলেন। পিতা মাতার মত নিয়া দেশের কার্য্য করাই ভাল কথা।

অভাবগ্রস্ত পিতা মাতার ভরণ পোষণ না করিয়া ও তাঁহাদের অবাধ্য হইয়া দেশের উপকার করা ন্যায় কার্য্য হইতে পারে না। আর যে ছেলেরা পিতা মাতার অবাধ্য হইবে তাহারা যে অনেক কাল নেতাদের বাধ্য থাকিবে না ইহাও তাহাদের বুঝা উচিত। তবে অধিকাংশ পিতা মাতাই ছেলেদিগকে স্বেচ্ছাসেবক করিতে নারাজ বলিয়া কার্য্য চালানই কষ্টকর। যে পিতার কর্ম্মক্ষম একাধিক পুত্র থাকে তাঁহার এক পুত্রকে স্বেচ্ছাসেবক করা যাইতে পারে।

বক্তৃতা।—বক্তৃতা দুই প্রকার:—নূতন বিষয় ও উপদেশ।

নূতন বিষয়ের বক্তৃতা শুনিয়া উপকার হয়। বিলাতে এই সব বক্তৃতাগৃহে টিকিট কিনিয়া প্রবেশ করিতে হয়। এই দেশেও নূতন বিষয়ের বক্তৃতা শুনিয়া লোকে পয়সা দিতে পারে।

উপদেশ সম্বন্ধীয় বক্তৃতাসকল আবার দুই প্রকার, প্রকৃত ও অপ্রকৃত। যিনি, যে সৎ ও হিতজনক কাজ করেন এবং যে অসৎ বা অহিতজনক কাজ করেন না সেই সকল বিষয়ে বক্তৃতা করেন তখন তাহা লোকে আগ্রহ করিয়া শুনে ও কেহ কেহ পালন করে। স্বর্গীয় রামকৃষ্ণ পরমহংস ও বিজয়কৃষ্ণ গোস্বামী প্রভৃতি সাধুগণ যাহা ঘরে বসিয়া ২।৪ জন লোকের নিকটে বলিয়া গিয়াছেন তাহা অন্যের নিকটে শুনিয়া বা পুস্তক পড়িয়া কত লোক উপকৃত বোধ করিতেছেন। মহাত্মা গান্ধী ভারতের একপ্রান্তে বসিয়া যাহা বলিতেছেন তাহা সমস্ত ভারতবর্ষ উদ্‌গ্রীব হইয়া শুনিতেছে ও পালন করিতেছে, ইহাই প্রকৃত বক্তৃতা। তাঁহাদের মত লোকের বক্তৃতা শুনিবার সুবিধা পাইলে অবশ্যই শুনা উচিত। কিন্তু তাঁহারা একমুখে কতজনকে শুনাইবেন? আর তাঁহাদের এত পরিশ্রম করিয়াই বা লাভ কি? তাঁহাদের লিখিত রচনা লক্ষ লক্ষ লোক কোটি কোটি নিরক্ষর লোককে শুনাইতে পারে।

কিন্তু যিনি যে সৎ ও হিতজনক কাজ করিতে পারেন না বা যে অসৎ ও অহিতজনক কার্য্য হইতে বিরত থাকিতে পারেন না বা যে বিষয়ে তিনি ভুক্তভোগী নহেন, এবং যে বিষয়ে তাঁহার জানিবার সম্ভাবনা নাই, সংবাদ পত্র বা পুস্তক পড়িয়া অভিজ্ঞতা লাভ করিয়াছেন তিনি যখন সেই সব বিষয়ে বক্তৃতা দেন, তখন তাহা শুনিয়া খুব কমই উপকার হয়। ইহাই অপ্রকৃত বক্তৃতা। আর বেতনভোগী ধর্ম্মপ্রচারকগণ যে সকল বক্তৃতা দিয়া থাকেন তাহার ফল কিরূপ হইতেছে তাহা সকলেই জানেন।

এই সব বক্তৃতা সুললিত হইলে গানের মত আমোদের জন্য শুনিতে পারা যায়, সময় সময় উপকার হইতেও পারে কারণ পতিতা নারীর অভিনয় দেখিয়াও কখন কখন লোকের জীবনের গতি ভাল দিকে পরিবর্ত্তিত হয়।

ধীর লোকের হৃদয়ে বক্তৃতায় তৎক্ষণাৎ কোন ফল হয় না। ফল হইলে বিলম্বে হয়, সহজে নষ্ট হয় না। কিন্তু চঞ্চল লোকের হৃদয়ে বক্তৃতা শুনামাত্রই ফল হয় এবং কিছুকাল পরই ধুইয়া যায়।

বক্তৃতা ও রচনা।—নিরক্ষর লোকদিগকে কোন কথা বলিতে হইলে বক্তৃতা ব্যতীত উপায় নাই; লেখাপড়াজানা লোকদিগকেও বক্তৃতাদ্বারা বিষয়গুলি সহজে বুঝান যায়। কিন্তু বক্তৃতা চীৎকার করিয়া বলায় বক্তার অনেক কষ্ট হয়। একই কথা ইচ্ছা করিয়া বা ভ্রমবশতঃ ঘুরাইয়া ২।৪ বার বলিয়া নিজের ও শ্রোত্রিবর্গের সময় নষ্ট করা হয়। শ্রোতাদের বক্তৃতাস্থলে যাইতে অনেক সময় নষ্ট হয়। কাজের লোকেরা বেশী কথা কহিতে পারে না, পারিলেও বক্তৃতা করিয়া সময় নষ্ট করা উচিত নহে। আর যাঁহারা বেশী বক্তৃতা দিতে পারেন তাঁহারা তেমন কাজের লোক নহেন। সুদীর্ঘ বক্তৃতা দিতে পারেন, খুব কার্য্যও করিতে পারেন, সংসারে এমন লোক খুব কম। কাজের লোকেরা সংক্ষেপ ও সারগর্ভ বক্তৃতা দিয়া থাকেন।

দর্শনশাস্ত্রের বক্তৃতা অনেকেই শুনিতে যান, কিন্তু বুঝেন কয়জনে এবং ভাল লাগে কয়জনের? লজ্জায় বসিয়া শুনিতে থাকেন। সুতরাং বক্তৃতা না করিয়া পুস্তিকা লেখা বা সংবাদপত্রে লেখা উচিত। কিন্তু যে স্থলে বক্তৃতা ছাপানের খরচ পোষায় না সেই স্থলে বক্তৃতা ব্যতীত উপায় নাই। কোন কোনও বক্তা এমন বক্তৃতাপ্রিয় যে সভা পাইলেই বক্তৃতা না করিয়া ছাড়েন না, এবং এমন নির্লজ্জ যে বসিতে বলিলেও বসেন না।

স্বেচ্ছাসেবক।—টাকা পয়সায় হয় না এমন অসাধ্য কার্য্য স্বেচ্ছাসেবকদের দ্বারা সাধিত হয়। কিন্তু অসৎ স্বেচ্ছাসেবকেরা অযাচিতভাবে প্রবেশ করে এবং কার্য্যদ্বারা কর্ত্তৃপক্ষকে সন্তুষ্ট করিয়া ভুলাইয়া ফেলিয়া গর্হিত অন্যায় কার্য্য করিতে থাকে। সুতরাং স্বেচ্ছাসেবক বাছিবার সময় অতি সাবধান হওয়া আবশ্যক; যদি এই রকম অসৎ স্বেচ্ছাসেবক ছাড়া কার্য্য না হয় তবে কার্য্য না হওয়াই ভাল।

সম্মান প্রদর্শন।—যাঁহারা রাত্রি ৩টার সময় জাগিয়া ২ মাইল পথ হাঁটিয়া ষ্টেশনে যাইয়া মহাত্মা গান্ধীকে দর্শন করেন, তাঁহাদের অপেক্ষা যাঁহারা ঘরে বসিয়া তাঁহার উপদেশ অনুসারে কাজ করেন তাঁহারাই তাঁহাকে অধিক সম্মান দেখান। তবে আন্তরিক শ্রদ্ধাবশতঃ মহাপুরুষ বা ঈশ্বরের বিশেষ বিকাশ জ্ঞানে যাঁহারা দেখিতে যান তাঁহাদের কথা স্বতন্ত্র। কিন্তু তাঁহাদের সংখ্যা খুব কম।

কোষাধ্যক্ষ।—নেতাদের মধ্যে টাকা কড়ি রাখিবার রীতি জানে ও রাখিবার অবকাশ পায় এই রকম লোক প্রায় দেখা যায় না। তাহা বিষয়ী লোকদের মধ্য হইতে কড়া ও সৎ লোক দেখিয়া বাছিয়া লেওয়া উচিত।

হুজুগ।—চঞ্চল লোকেরা হুজুগের সময় কাজ করে, হুজুগ থামিলে বসিয়া থাকে। চতুর লোকেরা হুজুগের সময় দেশ উদ্ধারের ভান করিয়া স্বার্থ উদ্ধার করে, সরল লোকেরা না বুঝিয়া তাহাতে যোগ

দিয়া থাকে। ধীর লোকেরা নিজের বুদ্ধি মতে সর্ব্বদা কার্য্য করে। হুজুগের সময় কোন মত পরিবর্ত্তন বা অর্থাদি দান করিতে নাই; দীর্ঘকাল চিন্তা করিয়া করা উচিত।

স্বায়ত্ত শাসন।—সভ্যনির্ব্বাচন—এখনকার নির্ব্বাচন পদ্ধতি মতে সভ্যপদ প্রার্থীকে প্রতি করদাতার বাড়ীতে যাইয়া তোষামোদ করিয়া ভোট সংগ্রহ করিতে হয়, প্রত্যেক করদাতাকে বাড়ী হইতে ভোটগৃহে গাড়ী ভাড়া করিয়া আনিতে হয়, সন্দেশাদি খাওয়াইতে হয় ও অন্য লোকদ্বারা অনুরোধ করাইতে হয়; বিলাতে নাকি আরও বহু রকম ব্যয় করিতে হয়। সৎ ও কর্ম্মঠ লোক সংসারে খুব কম। তাঁহারা এই সকল কর্ম্ম কখনও করিতে পারেন না। সুতরাং এই প্রথামতে সৎ ও কর্ম্মঠ লোক কখনও এই সকল কার্য্যের প্রার্থী হইতে পারে না। বিলাতে এবং অন্য অনেক স্বাধীন দেশে এই প্রথায় কাজ চলিতেছে জানি, তাহাদের অবস্থা স্বতন্ত্র বলিয়া মনে হয়। আমার মতে করদাতাগণ সকলে মিলিয়া দেশের বা সহরের সৎ ও কর্ম্মঠ লোক খুঁজিয়া অনুরোধ করিয়া আনিয়া সভ্য করিলে ভাল রকম কাজ চলিবে। লোকেরা দেশের স্বার্থকে নিজের স্বার্থ অপেক্ষা অধিক প্রয়োজনীয় বলিয়া বুঝিতে পারিলেই কাজ ভাল চলিবে। এখন সকলেই স্বার্থপর ও নাম প্রার্থী কাজেই এখন প্রায় স্থলেই কাজ ভাল চলিতেছে না।

রিপোর্ট।—ডিষ্ট্রীক্ট বোর্ড ও মিউনিসিপ্যালিটির বার্ষিক আয় ব্যয়ের হিসাব বিস্তৃত রকমে ছাপাইয়া প্রত্যেক করদাতাকে বিনামূল্যে অথবা মূল্য নিয়া দেওয়া উচিত। তাহা হইলেই করদাতাগণ অন্য স্থানের আয় ব্যয়ের ও কার্য্যের সহিত তুলনা করিতে পারিবেন।

অহিংসা।—অহিংসা পরমো ধর্ম্মঃ। হিংস্রক পশুরাও অহিংস্রক মনুষ্য চিনে এবং অহিংস্রককে হিংসা করে না, ইহা চৈতন্যদেবের জীবনীতে পড়িয়াছি এবং সাধুদের মুখে শুনিয়াছি। অহিংস্রক মনুষ্যেরা মশা, ছারপোকাও মারে না ইহা দেখিয়াছি।

(ক) দান।

দানে বড় পুণ্য, ইহা পরোপকারের অন্তর্ভূত। দানে একের স্বত্ব লোপ পূর্ব্বক অন্যের স্বত্ব স্থাপন বুঝায়। গরিবকে বা অন্য কারণে বিশেষ অভাবগ্রস্ত ব্যক্তিকে শ্রদ্ধার সহিত দান করাই বাস্তবিক দান। কিন্তু বন্ধুকে দান করিলে পুণ্য হয় না, বন্ধুতা হয়।

অর্থ অর্জ্জন অপেক্ষা সঞ্চয় করা শক্ত। সঞ্চয় অপেক্ষা সদ্ব্যয় করা শক্ত। উপযুক্ত পাত্রে দান করা আরও শক্ত, তাহাতে বহু পরিশ্রম ও চিন্তার আবশ্যক। দানের জন্যও সময় সময় বিজ্ঞাপন দরকার হয়, নতুবা উপযুক্ত প্রার্থী পাইবে না, অনুপযুক্ত চতুর লোক প্রার্থী হইবে। আমার বিশ্বাস দান করিলে আয় বাড়ে যেমন কামান দাড়ি অধিক গজায়।

প্রত্যেক সচ্ছল ব্যক্তিরই যথাশক্তি ভোগ ও দান করা কর্ত্তব্য, তাহা না করিলে অর্থোপার্জ্জনের উদ্দেশ্য সাধিত হয় না এবং পুত্র প্রভৃতি অপব্যয় করিতে পারে। দান করা মানেও ভোগ করা। কারণ ভোগকরা অর্থ টাকা খরচ করিয়া সুখ অনুভব করা। যে, যে ভাবে সুখ অনুভব করে তাহাই তাহার পক্ষে ভোগ। দাতারা দান করিয়াই সুখ পায়। ইহাই অর্থের উৎকৃষ্ট ভোগ।

বিলাসিতা ও বাবুয়ানী করিয়া যে অর্থ ব্যয় করা হয় তাহা নিকৃষ্ট শ্রেণীর ভোগ।

দাতারাই বাস্তবিক কৃপণ, কারণ তাহারা পরজন্মের জন্য সঞ্চয় করে।

"দানের পূর্ব্বে, দান করিবার সময় এবং দানের পরেও দাতার মনে সন্তোষ থাকা চাই। যিনি দান গ্রহণ করিবেন তাঁহার মনও রাগ, দ্বেষ ও মোহ হইতে মুক্ত থাকা চাই। এইরূপ দানের ফল অপরিমেয়।" —বুদ্ধদেব।

আমার মতে সম্পন্ন ব্যক্তির পক্ষে দান করা নিতান্ত কর্ত্তব্য। নিম্নে দানের নানা রকম বিধি লিখিয়া দিলাম।

	১ম	২য়	৩য়	৪র্থ শ্রেণী
সংসার	।০	।৵০	॥০	॥০
সঞ্চয়	।০	।৵০	।৵০	।৶০
দান	॥০	।০	৵০	৴০
	১৲	১৲	১৲	১৲

যদ্ যত্র দুর্ল্লভং দ্রব্যং যস্মিন্ কালেঽপি বা পুনঃ।
দানার্হৌ দেশকালৌ তৌ স্যাতাং শ্রেষ্ঠৌ ন চান্যথা॥

অর্থ:—যে স্থানে এবং যে সময়ে যে দ্রব্য দুর্ল্লভ সেই স্থানে এবং সেই সময়ে সেই দ্রব্যের দান শ্রেষ্ঠ।

যাহার যখন যে দ্রব্যের অধিক আবশ্যক তখন তাহাকে তাহা দিলে অধিক পুণ্য হইবে।

সর্ব্বেষামেব দানানাং বিদ্যাদানং ততোঽধিকং।
পুত্রাদি স্বজনে দদ্যাৎ বিপ্রায় নচ কৈতবে।
সকামঃ স্বর্গমাপ্নোতি নিষ্কামো মোক্ষমাপ্নুয়াৎ।

অত্রিসংহিতা।

অর্থ:—সকল দানের মধ্যে বিদ্যাদান শ্রেষ্ঠ। আত্মীয় স্বজনকে ও বিপ্রকে বিদ্যাদান করিবে, কুটিল প্রকৃতির লোককে করিবে না। সকাম কর্ম্মী স্বর্গলোক লাভ করে মাত্র কিন্তু নিষ্কাম ব্যক্তি মোক্ষধাম প্রাপ্ত হয়।

অন্যায়াৎ সমুপাত্তেন দান ধর্ম্মো ধনেন যঃ।
ক্রিয়তে ন স কর্ত্তারং ত্রায়তে মহতো ভয়াৎ॥

অর্থ:—অন্যায়োপার্জ্জিত ধন দ্বারা যে দানধর্ম্ম অনুষ্ঠিত হয়, তাহা সেই দাতাকে পাপজনিত মহৎ ভয় হইতে পরিত্রাণ করিতে পারে না।

শক্তঃ পরজনে দাতা স্বজনে দুঃখজীবিনি।
মধ্বাপাতো বিষাস্বাদঃ ধর্মপ্রতিরূপকঃ ॥

অর্থ :—যে দানক্ষম ব্যক্তি দুঃখজীবি স্ত্রীপুত্র-স্বজনকে অবহেলা করিয়া অপর জনকে দান করে, তাহার সে দানক্রিয়া ধর্মের প্রতিরূপ-মাত্র, বাস্তব সে ধর্ম্ম নহে ; তাহা আপাততঃ মধু সমান সুস্বাদ হয় বটে, কিন্তু পরিণামে তাহা গরল সমান আস্বাদ হয়।

কর্ম্মকর্ত্তা :—এমন লোককে দানের কর্ম্মকর্ত্তা করা উচিত বা তাহার নামে উইল করা উচিত যে তাহার নিজের অর্থ অতি সাবধানে দান করে। অসৎ, অমিতব্যয়ী, অপব্যয়ী বা কৃপণের উপর ভার দিলে কার্য্য ভালরূপ হইবে না।

দান প্রত্যাখ্যান :—কোন দানের অযোগ্য ব্যক্তি দান চাহিলে একবার নিষেধ করিবে, তারপর সে পুনঃ পুনঃ চাহিতে থাকিলে উত্তর দিবে না। উত্তর না দিলে সে পুনঃ পুনঃ চাহিবার উপায় পাইবে না।

অসচ্ছল দান :—সচ্ছল দান করিলে অপব্যয় হইয়া থাকে। কোন ছাত্রের পাঠের খরচ ১০৲ টাকা হইলে তাহাকে ৯৲ টাকা দিলে সে মিতব্যয়িতা দ্বারা বা সংক্ষেপ করিয়া ৯৲ টাকাতেই চালাইবে, নতুবা অন্য আত্মীয়ের সাহায্য নিয়া চালাইবে। আত্মীয়দের দান-প্রবৃত্তি করানও পুণ্য কার্য্য, এবং তুমি ৯ জনের নিকট হইতে ১৲ করিয়া সঞ্চয় করিয়া আর একজনকে ৯৲ দিতে পারিবে। কিন্তু যাহারা নাম চায় তাহাদের অসম্পূর্ণ দাতা বলিয়া নামের ত্রুটি হইবে। তবে যে কাজ নির্দ্দিষ্ট সংখ্যক টাকা না হইলে কখনই হইতে পারে না এবং প্রার্থীর অন্যত্র সাহায্য পাওয়ার আশা নাই সেরূপ স্থলে সম্পূর্ণ দেওয়াই আবশ্যক।

প্রার্থীর অভাব ভালরূপ বুঝিতে না পারিলে বিলম্ব করিয়া ২।৪ দিন ফিরাইয়া তবে দান করিবে ; এবং পরিমাণেও অপেক্ষাকৃত কম করিবে।

ঋণ করিয়া দান ;—অপরিশোধের ঋণ করিয়া দান করা ন্যায় কার্য্য নহে।

খুচরা দান ;—যাহার অনেক টাকা দান করা আবশ্যক তাহার পক্ষে নানা রকম অভাবগ্রস্ত ব্যক্তিকে দান করা বা অল্প অল্প দান করা অসুবিধাজনক। দান করিবার পূর্ব্বে গ্রহীতার অবস্থা ভাল রকম জানা আবশ্যক। অল্প দানের জন্য অবস্থা জানা সুবিধা হয় না। কিন্তু পরিচিত লোকদিগকে অভাবমত দান করাতে অসুবিধা নাই।

তুলনা দান ;—অন্যের সঙ্গে তুলনা করিয়া দান করা উচিত নহে। নিজের ভাবে নিজে দান করা উচিত।

শ্রদ্ধয়া দেয়ম্ ;—শ্রদ্ধার সহিত দান করিলে অধিক পুণ্য হয়। সভাস্থলে বলিয়া চাঁদার খাতা স্বাক্ষর করিতে হইলে অশ্রদ্ধা ও অনিচ্ছার সহিত বেশী দান করিতে হয়, সুতরাং নির্জ্জনে বসিয়া স্বাক্ষর করিরার নিয়ম রাখাই সুবিধা, তবেই শ্রদ্ধার দান হইবে।

দান গোপনীয় ;—ব্যবসায়ে যতই নামের প্রচার হয় ততই গ্রাহক বৃদ্ধি হয় কিন্তু সাধু কার্য্যে যতই নাম প্রচারিত হয় ততই পুণ্য কমিতে থাকে কারণ অহঙ্কার জন্মে। আর দান প্রকাশ হইলে অনুপযুক্ত ও চতুর দান প্রার্থীরা দানের জন্য বিরক্ত করিয়া থাকে।

মিতব্যয় দান ;—যত অল্প টাকায় অধিক উপকার করা যায়, সেইদিকে দৃষ্টি রাখা আবশ্যক।

দানবন্ধ ;—দান করিতে আরম্ভ করিয়া বিনা কারণে বা সামান্য কারণে হঠাৎ দান বন্ধ না করিয়া বন্ধ করার প্রয়োজন হইলে ক্রমশঃ বন্ধ করা উচিত।

শাস্ত্রমতে দান দুই প্রকার ; প্রতিগ্রহ দান ও ভরণ দান। প্রতিগ্রহ দান সুব্রাহ্মণকে এবং ভরণ দান অভাবগ্রস্ত লোককে দিতে হয়।

(খ) প্রতিগ্রহ দান।

"সমমব্রাহ্মণে দানম্ দ্বিগুণম্ ব্রাহ্মণব্রুবে।
প্রার্থীতে শতসাহস্রম্ অনন্তম্ বেদ-পারগে॥"

(মনু ৭ম অধ্যায়, ৮৫ শ্লোক)।

অব্রাহ্মণকে অর্থাৎ ব্রাহ্মণেতরকে যাহা দান করা হয় সেই পরিমাণ পুণ্য হয়, অপকৃষ্ট ব্রাহ্মণকে দান করিলে দ্বিগুণ ফল হয়, শাস্ত্রাধ্যায়ীকে দান করিলে শত সহস্র গুণ ফল হয়, বেদ-পারগকে দান করিলে অনন্ত ফল হয়। কিন্তু এখন সৎব্রাহ্মণ খুব কম পাওয়া যায়; পূর্ব্বে ব্রাহ্মণেতর জাতিরা ব্রাহ্মণদিগকে দান করিত। ব্রাহ্মণেরা নিজের গ্রাসাচ্ছাদনের জন্য অল্প পরিমাণ রাখিয়া বাকী সব সন্ন্যাসী ও অভাবগ্রস্ত লোকদিগকে দান করিত। এখন ব্রাহ্মণদিগকে দিলে তাহারা নিজ ভোগ বিলাসের জন্য ব্যয় করে, অন্য কাহাকেও কিছু দেয় না সুতরাং এখন অনেকেই ব্রাহ্মণদিগকে দান করে না, দান করা উচিতও নহে। যদি প্রকৃত সৎ ব্রাহ্মণ পাওয়া যায় তবে লোকে বহু অর্থ ঢালিয়া দেয়। মহাত্মা গান্ধী ও রামকৃষ্ণ পরমহংসদেবের শিষ্যেরা টাকা চাহিলে তৎক্ষণাৎ টাকা পাইয়া থাকেন। ভাল সাধুও দুষ্প্রাপ্য। যে অল্পসংখ্যক সাধু পাওয়া যায় তাঁহাদের অভাব বড়ই কম। আর ইঁহাদিগকে দেওয়ার জন্য বহুলোক ব্যস্ত।

সুতরাং তাঁহাদিগের দান কমাইয়া শিক্ষার জন্য দান বাড়ান বিশেষ আবশ্যক। প্রকৃত ব্রাহ্মণ ও সাধুর সংখ্যা বাড়িবার সম্ভাবনা আছে, তাঁহাদের সংখ্যা বাড়িলে, তখন তাঁহাদিগের দান বাড়ান আবশ্যক হইবে।

"দেশে কালেচ পাত্রেচ তদ্দানং সাত্ত্বিকং স্মৃতং।" দেশবিশেষে অর্থাৎ তীর্থে; এবং কালবিশেষে অর্থাৎ গ্রহণাদিকালে দান করিলে

কেন অধিক পুণ্য হয় তাহার যুক্তি বুঝিতে পারি না; পাত্রবিশেষে দান করিলে অধিক পুণ্য হয়, ইহা স্পষ্টই বুঝা যায়।

শ্রাদ্ধ।—শাস্ত্রে আছে, নিজ শক্তি মত শ্রাদ্ধ করিতে হয়। অর্থাভাব থাকিলে অরণ্যে রোদন করিলেও শ্রাদ্ধ হয়। বিষ্ণুপুরাণে ৩য় অংশে, চতুর্দ্দশ অধ্যায়ে পিতৃগাথাতে উল্লিখিত আছে—

সর্ব্বাভাবে বনং গত্বা কক্ষামূল প্রদর্শকঃ।
সূর্য্যাদি লোকপালানামিদমুচ্চৈঃ পঠিষ্যতি ॥৩০

অর্থাৎ শ্রাদ্ধের জন্ম কোন দ্রব্যই সংগ্রহ করিতে না পারিলে বনে গমন পূর্ব্বক উর্দ্ধবাহু হইয়া সূর্য্যাদি লোকপালগণের সমক্ষে মন্ত্র পাঠ করিলেই চলে।

আবার অন্য দিকে "একাদশী-তত্ত্বে" ইহাও বলা আছে—যে ব্যক্তি সামর্থ্য থাকা সত্বেও বিত্তশাঠ্য করে তাহার পারলৌকিক ফলসিদ্ধি হয় না। সুতরাং দরিদ্র ব্যক্তির পিতৃ মাতৃ শ্রাদ্ধ উপলক্ষে তাহাকে দান করার কোন প্রয়োজন নাই। অর্থাভাবে শ্রাদ্ধ অসিদ্ধ হয় না।

দান করিতে সক্ষম হইলে যথার্থ শাস্ত্র নির্দ্দেশ মত দান করা কর্ত্তব্য। পূর্ব্বে দানের উপযোগী মন্ত্র প্রস্তুত হইয়াছিল। কিন্তু আজকাল মন্ত্রের উপযোগী দান করা হয়। ব্যয় সংক্ষেপ করিবার জন্য মন্ত্র ঠিক রাখিয়া অব্যবহার্য্য দ্রব্যাদি দান করা হয়। বরং দানের পরিমাণ বা সংখ্যা কমান উচিত কিন্তু অব্যবহার্য্য দ্রব্য কখনও দান করা উচিত নহে। শ্রাদ্ধাদির জন্য আজকাল কতগুলি জিনিষ প্রস্তুত হয় যাহা শুধু দানের মন্ত্রের সার্থকতা সাধন করে কিন্তু কোনও ব্যবহারে লাগে না। সুতরাং এইরূপ দানে ফল হইতে পারে না। বর্ত্তমানকালে দানযোগ্য প্রকৃত ব্রাহ্মণ অতি কম। পণ্ডিতেরা কেহ কেহ মিথ্যা কথা বলিয়া ছাত্রের দক্ষিণা ও পাথেয়াদি নিয়া থাকেন, ব্রাহ্মণোচিত জীবন যাপন করেন না। ঈদৃশ পণ্ডিত বিদায় করিয়া পুণ্য হইতে পারে না।

(গ) সাধু।

যাঁহারা সরল প্রাণ, যে কোন ভাবে ঈশ্বরোপাসনা করুন, সকল কর্ম্মের মধ্যে ঈশ্বরোপাসনা-বুদ্ধি ব্যতীত জীবনের আর কোনও উদ্দেশ্য নাই এবং চরিত্র দোষ নাই, তাঁহারাই সাধু।

সম্প্রদায়।—ঈশ্বরের উপাসনা করিলে সকল ধর্ম্মাবলম্বীই সাধু হইতে পারে। সঙ্ঘশক্তির প্রয়োজন আছে কিন্তু সাম্প্রদায়িক ভাব হৃদয়কে সঙ্কুচিত করে। সকল ধর্ম্ম শাস্ত্রে "ধর্ম্ম" এবং "অধর্ম্ম" এই দুইটি মাত্র কথা। ভগবান্ ছাড়িয়া মানুষের পূজা ও মানুষের নামে ধর্ম্ম প্রচলিত হওয়ার পরে ধর্ম্মের মধ্যে নানারূপ সাম্প্রদায়িক ভাব আসিয়া ধর্ম্ম শব্দের অর্থ সঙ্কুচিত করিয়া ফেলিয়াছে। প্রকৃত সাধুরা সাম্প্রদায়িকতা কখনও ভালবাসেন না এবং সকল সম্প্রদায়ের প্রকৃত সাধুকেই শ্রদ্ধা করেন। কিন্তু তাঁহাদের শিষ্যেরা তাঁহাদের গুরুর নামে পৃথক সম্প্রদায় না করিয়া পারেন না। শিষ্য করা ও সংখ্যা বৃদ্ধি করা তাঁহাদের প্রধান কার্য্য। তাঁহারা কুকর্ম্মান্বিত শিষ্যদিগকে পরিত্যাগ করিতে প্রস্তুত নহেন। এই জন্যই ভারতবর্ষীয় উপাসক সম্প্রদায় এত বেশী।

প্রত্যেক সম্প্রদায়ই তাহাদের গুরুকে সর্ব্বশ্রেষ্ঠ প্রমাণ করিতে চেষ্টা করেন। আমার নিকটই একজন বড় সাধুর এক শিষ্য বলিয়াছেন যে তাঁহার গুরু অযোনিসম্ভব ছিলেন। কিন্তু তাঁহার মাতাকে আমি স্বচক্ষে দেখিয়াছি।

আর একজন বড় সাধুর চেলা সেই সাধুর সম্বন্ধে আমার নিকট বলিয়াছেন "তিনি অবতার নহেন, স্বয়ং ভগবান্।" বোধ হয় এই জন্যই মহাত্মা মহম্মদ তিনি যে মানুষ ইহা বুঝাইবার জন্য তাঁহার ছবি রাখা পর্য্যন্ত অধর্ম্ম ইহা বলিয়া গিয়াছেন। সকল সম্প্রদায়ের সাধুগণ খাঁটি হইলে সাম্প্রদায়িক ভাব থাকিবে না। তখন সকল ধর্ম্ম এক হইয়া যাইবে।

সাধু চিনিবার উপায়।

(১) ভাল সাধু কিছু চায় না, দিলে খায়।

(২) দণ্ডীরা চায় কিন্তু পাঁচবাড়ী ভিক্ষা করিয়া না পাইলে শুধু জল খাইয়া শুইয়া থাকে।

(৩) ভাল সাধুরা পয়সা ছোঁয় না, বিশেষ কোন কারণে ছুঁইতে বাধ্য হইলে, হাতে রাখে, টেঁকে রাখে না। পীড়িত বা বিশেষ কারণ না হইলে রেলে চড়ে না।

(৪) থাকিবার নির্দ্দিষ্ট স্থান নাই অর্থাৎ আস্তানা করেন না।

(৫) যাঁহাদের সমস্ত দিনের মধ্যে, সকল কর্ম্মের মধ্যে কখনও ভগবৎ বিস্মৃতি হয় না তাঁহারাই প্রকৃত সাধু।

(৬) যে সকল সাধু পয়সা চাহিয়া বেড়ায় বা পাইলে বড়ই সন্তুষ্ট হয়, না পাইলে অসন্তুষ্ট হয়, তাহারা সাধুসংজ্ঞার অনুপযুক্ত।

(৭) যে সাধু তাঁহার নিজ সম্প্রদায়ের শ্রেষ্ঠত্ব প্রমাণ করিতে এবং অন্যকে আপন সম্প্রদায়ভুক্ত করিতে ব্যস্ত তিনি শ্রেষ্ঠ সাধু বলিয়া মনে হয় না। কারণ সকল সৎ পন্থাই ধর্ম্মরাজ্যের সুপন্থা। Salvation Army ও Theosophistগণ কাহাকেও নিজ ধর্ম্ম পরিত্যাগ করিতে বলেন না।

(৮) ধর্ম্ম জগতে কে কোন্ স্তরে অবস্থিত তাহা বিচার করিবার ক্ষমতা আমার নাই। তবে যে সকল সাধু পান, তামাক, চা, চুরুট, গাঁজা, ভাং, মদ প্রভৃতি মাদক দ্রব্য ও মৎস্য, মাংস খান না তাঁহাদিগকে উত্তম সাধু বলিয়া মনে হয়। কিন্তু অনেক দেবতুল্য সাধুরও এই সব খাওয়ার ব্যবস্থা আছে। ইহার কারণ আমি বুঝি না। তবে প্রথম অবস্থায় অভ্যাস হইয়া থাকিলে পরে ছাড়িতে পারেন না।

প্রকৃত সাধু।—এখনও খাটি সাধু আছেন, যদিও তাঁহাদের সংখ্যা বড়ই কম। সাধু চেনা আমাদের এই চক্ষে সম্ভবপর নহে, তাঁহাদের

নিস্পৃহতা দেখিয়া আমরা মুগ্ধ হই। আর যথার্থ নিস্পৃহ ব্যক্তি যে মহাপুরুষ, সে বিষয়ে সন্দেহ নাই। পুত্রশোকের অবস্থায় ৺বৈদ্যনাথে থাকাকালীন সৌভাগ্যক্রমে পাণ্ডাদের অনুগ্রহে কয়েকজন প্রকৃত সাধু দেখিয়াছি। যাত্রীরা ইঁহাদের খোঁজ নেয় না। কোন কোন পাণ্ডা ইঁহাদিগকে চিনিতে পারে ও সেবা করে। প্রকৃত সাধু চিনিতে চেষ্টা করিলে কেহ কেহ চিনিতে পারে।

(১) শ্রীধরস্বামী। তিনি ত্যাগী অর্থাৎ দণ্ডত্যাগী ছিলেন। দণ্ডত্যাগ করিয়া উচ্চতর সাধনা করিতেছিলেন। তিনি শিবগঙ্গার পশ্চিমোত্তর কোণে বটতলায় অবস্থিত নবাগত এক সাধুকে দেখাইয়া আমাকে বলিয়াছিলেন "ইহাকে খাইতে দিও"। আমি তাঁহাকে নিমন্ত্রণ করিয়া খাওয়াইয়াছিলাম। তখন তিনি আমার নিকটে গাঁজার জন্য পয়সা ও নর্ম্মদার তীরবর্ত্তী তীর্থস্থানে যাইবার ভাড়া চাহিয়াছিলেন; এবং আমি তাহা দিতে স্বীকৃত হইয়াছিলাম। এই বিষয় শ্রীধর স্বামীকে আমি বলিলে পর তিনি অত্যন্ত বিরক্ত হইয়া বলিয়াছিলেন "লালকাপড়ওয়ালাকে খাইতে দিবে, কিন্তু টাকা পয়সা কখনও দিবে না"। তিনি ৺বৈদ্যনাথ হইতে ৺কাশীধামে এবং তথা হইতে ৺হরিদ্বার পদব্রজে যাইতেন। অসুখ হওয়ায় একবার রেল ভাড়া চাহিয়াছিলেন।

৺কাশীধামে থাকাকালীন তিনি একজনকে এক ছড়া রুদ্রাক্ষ দেওয়ার জন্য আমাকে বলিয়াছিলেন। আমি বলিয়াছিলাম "তাঁহার ঠিকানা আমি জানি না, আপনার নিকট মূল্য দেই"। ইহাতে তিনি অত্যন্ত বিরক্ত হইয়া বলিয়াছিলেন "তাঁহার ঠিকানা তুমি জানিতে পার দিবে, না জানিতে পার না দিবে, ইহার জন্য আমি পয়সা নিতে পারিব না।

(২) বৈদ্যনাথে একজন ব্রহ্মচারীকে নিমন্ত্রণ করিয়া খাওয়াইবার পর দক্ষিণা দিতে চাহিলে তিনি প্রথমে রাজি হন নাই। পরে আমা-

দের পাণ্ডা তাঁহাকে বুঝাইয়া দিলেন যে দক্ষিণা না দিলে ব্রহ্মভোজ্যের ফল হইবে না। তাহা জানিয়া দক্ষিণা নেওয়ার জন্য তাঁহার একজন ভক্তকে আদেশ করিলেন। কিন্তু অন্য একদিন নিমন্ত্রণ করিয়া ঐরূপ দক্ষিণা দিতে চাহিলে তিনি বিরক্ত হইয়া বলিয়াছিলেন "তোমার জন্য আমি প্রতিদিন দক্ষিণা নিতে পারিব না"। তিনি একদিন ৺সূর্য্য-নারায়ণের মন্দিরে বসিয়া পাঠ করিতেছেন, এমন সময়ে একজন যাত্রী বলিল "আমি আপনাকে একটা টাকা দিতে চাই"। তিনি বলিলেন, "আমার টাকার দরকার নাই"। পুনঃ পুনঃ নেওয়ার জন্য বিরক্ত করিলে তিনি টাকা নিতে রাজি হইলেন। দাতা তাঁহার সম্মুখে টাকা দেওয়া মাত্র একটা কাঙ্গালী ঐ টাকা নিয়া দৌড় দিল, কারণ সে জানিত এই ব্রহ্মচারী টাকা নেন না। ইহা দেখিয়া দাতা কষ্ট পাইতে লাগিল। তখন ব্রহ্মচারী বলিলেন "আমি টাকা পাইয়াছি, তোমার পুণ্য হইয়াছে"।

(৩) শিবধারী।—ইনি বিবাহিত ব্রাহ্মণ যুবক। বিমাতার যন্ত্রণায় বাড়ী হইতে বাহির হইয়া ৺কাশীধামে বটুকপাঁড়ের বাড়ীতে তামাক সাজিতেন। শ্রীধর স্বামীর সঙ্গে দেখা হইলে স্ত্রী আছে বলিয়া তাঁহাকে সন্ন্যাস দিতে আপত্তি করেন। কিছু কাল পর স্ত্রীর মৃত্যু সংবাদ পাইলে স্বামীজি তাঁহাকে সন্ন্যাস দেন ও গায়ত্রী জপ করিবার আদেশ দিয়া ৺বৈদ্যনাথের এক পাণ্ডার নিকট যাওয়ার ব্যবস্থা করিয়া চিঠি দিয়া পাঠান। তাঁহাকে দেখিলে সাক্ষাৎ মহাদেব বলিয়া বোধ হয়।

(৪) নির্দ্বন্দ্বদাস।—ইনি ক্ষত্রিয়। ইনি লালবাবাজীর চেলা। ইহার জ্যেষ্ঠ ভ্রাতা সন্ন্যাসী হইয়া যাওয়ার পর ইনিও সন্ন্যাস গ্রহণ করিবার জন্য পিতার অনুমতি চাহেন, কিন্তু পিতা তাঁহার আর পুত্র না থাকায় অনুমতি দেন নাই। পরে গঙ্গাসাগর স্নান উপলক্ষে বাহির হইয়া আর ঘরে যান নাই। তাঁহাকে অনেকে লালবাবাজি অপেক্ষা অধিক শ্রদ্ধা করিত বলিয়া লালবাবাজি তাঁহাকে তাড়াইয়া দেন।

(৫) ইতঃপূর্ব্বে ৺কাশীধামে আর একজন দণ্ডী দেখিয়াছিলাম, পূর্ব্ব দিনে কেহ নিমন্ত্রণ করিলে তিনি সেই নিমন্ত্রণ গ্রহণ করিতেন না। স্নান আহ্নিক সমাপনান্তে যদি কেহ ডাকিয়া নিতেন তবে তথায় ভিক্ষা গ্রহণ করিতেন। অন্যথা দণ্ডীদের ছত্রে ভিক্ষা গ্রহণ করিতেন।

বেশধারী সাধু।—আমরা যখন ৺বৈদ্যনাথে ছিলাম সেইখানে আস্তানওয়ালা সাধু চারিজন ছিলেন। আমি তাঁহাদের কার্য্যানুসারে রেশম বাবাজি, লাল বাবাজি, পাগড়ী বাবাজি ও সুদী বাবাজি নাম রাখিয়াছিলাম। ইঁহাদের মধ্যে কাহারও দালাল ছিল।

একদিন আমি ও আমার স্ত্রী ৺গায়ত্রীর মন্দিরে বসিয়া চক্ষুর জল ফেলিতেছি ও জপ করিতেছি, এমন সময় একজন বাঙ্গালী বাবু বলিলেন "অমুক সাধুর সঙ্গে দেখা করুন, তিনি আপনার দুঃখ দূর করিয়া দিবেন"। আমি কোন উত্তর করিলাম না। মনে করিলাম ভগবান আমাকে এত বড় কষ্ট দিয়াছেন, মানুষ কি প্রকারে তাহা দূর করিবে?

আর একদিন প্রাতে বাসায় বসিয়া আছি, অন্য একটি বাঙ্গালী বাবু বাসায় আসিয়া উপস্থিত। তিনি বলিলেন "আপনি খুব কষ্ট পাইয়া আসিয়াছেন শুনিয়াছি, আপনি অমুক সাধুর সঙ্গে দেখা করুন, তিনি আপনার কষ্ট দূর করিয়া দিবেন"। আমি জিজ্ঞাসা করিলাম, "আপনি কি তাঁহার শিষ্য"? তিনি বলিলেন, "আমি তাঁহার শিষ্য নহি; তবে তাঁহাকে শ্রদ্ধা করি"। আমি বলিলাম "ভগবান আমাকে অত বড় কষ্ট দিয়াছেন, মানুষ কি প্রকারে দূর করিবে"?

তাহার কয়েক দিন পর আমার পাণ্ডা আমাকে বলিলেন "মহেশ বাবু আপনি জানেন অমুক সাধু আমার যজমান। তাঁহার হুকুম—আপনাকে সস্ত্রীক তাঁহার নিকটে হাজির করা। আপনাকে তাঁহার নিকটে নিতে না পারিলে তিনি আমার প্রতি অসন্তুষ্ট হইবেন, এমন কি তিনি আমার যজমান না থাকিতেও পারেন"। আমি বলিলাম "আমাকে নিয়া কি হইবে? আমার গায়ে তৈল মাখা আছে, ধরিয়া রাখিতে পারিবেন

না" অর্থাৎ চোরেরা তেল মাখিয়া চুরি করিতে যায় যেন কেহ ধরিয়া রাখিতে না পারে। তখন তিনি বলিলেন "তিনি ধরিয়া রাখিতে পারেন বা না পারেন তাহাতে আমার ক্ষতি বৃদ্ধি নাই। আমি হাজির করিতে পারিলেই আমার কার্য্য শেষ হইল"। তখন আমার এই বিপন্ন অবস্থায় তিনি আমাকে পুত্রবৎ যত্ন করিতেছিলেন, সুতরাং আমি বলিলাম "আমি একা যাইব"। কিন্তু তিনি বলিলেন "একা গেলে হইবে না, মাকে নিয়া যাইতে হইবে"। আমি একদিন পাণ্ডা-সহ সস্ত্রীক যাইয়া সাধুর আস্তানায় উপস্থিত হইলাম। তখন সাধুর আনন্দের সীমা নাই, সাধু বলিলেন "তোমার প্রাণ (স্বাধীনতা) আমাকে দিতে পারিলে তোমার দুঃখ দূর করিতে পারি"। আমি বলিলাম "আমার ভক্তি ও বিশ্বাস বড়ই কম, সুতরাং প্রাণ দিতে পারি না, কিছু টাকা দিতে পারি"। তিনি বলিলেন "তাহাতে হবে না, টাকা কুকুরেও ছোঁয় না"। দেখিলাম তাঁহার কর্ম্মচারী, চাকর চেলা প্রভৃতি বহু সংখ্যক, গায় রেশমী পোষাক।

পশ্চিমাঞ্চলে অনেক লোক পুত্রকে সাধু করিবার মানস করে এবং শিশুকালে সাধুকে দান করিয়া দেয়। যে সাধু হয় তাহার কোন মতামত নেওয়া হয় না; আর তখন তাহার ধর্ম্মধর্ম্ম বুঝিবার ক্ষমতাও থাকে না।

কাশীতেও প্রকৃত সাধুর সংখ্যা বড়ই কম; যদিও লাল কাপড়-ওয়ালার সংখ্যা অত্যন্ত অধিক। প্রকৃত দণ্ডীর মধ্যেও নানা রকম লোক আছে, কেহবা প্রাপ্ত বস্ত্র ও কমণ্ডলু বিক্রয় করিয়া পয়সা করে; কেহবা একস্থানে একবার ভিক্ষা (আহার) করিয়া অন্যত্র যাইয়া বৈকালের জন্য সন্দেশ, লাড্ডু চাহিয়া লয়। কেহ বা ভাল খাইবার জন্যই দণ্ডী হয়; কেহ বা পূর্ব্ব সম্পত্তি বিক্রয় করিয়া ব্যাঙ্কে টাকা রাখিয়া দণ্ডী হয়। স্বামী ভাস্করানন্দেরও মৃত্যু সময়ে বহু লক্ষ টাকা ছিল, তাহা নিয়া শিষ্যদের মধ্যে ঝগড়া হইয়াছিল; ইহা অনেকেই

জানেন। ৺কাশীধামে একজন নগ্ন মৌনী পরমহংস ১৭৲ টাকার জন্য রাত্রিতে লণ্ঠন লইয়া তিন মাইল পথ হাঁটিয়া আমার বাসায় আসিয়াছিলেন; এবং আমাদের সহিত কথা কহিয়াছিলেন।

সাধুবেশধারী গৃহস্থ।—ইহাদের স্ত্রী, পুত্র, ঘর বাড়ী আছে। ইহারা গৃহে থাকিয়া এক এক জন, এক এক রকম সন্ন্যাসীর পোষাক পরে। গৃহীর পক্ষে সন্ন্যাসীর বেশ নেওয়া শাস্ত্রবিরুদ্ধ। ইহারা অনেকেই গৈরিক বস্ন পরে, কেহ চুল লম্বা রাখে, কেহ বড় বড় রুদ্রাক্ষ বা তুলসীর মালা পরে, কেহ নগ্ন পায় থাকে, কেহ খড়ম পায় দেয়, কেহ নিরামিষ খায়। কেহ বা রক্তচন্দনের ফোঁটা দেয়, তাহারা মৎস্য মাংসাদি অনেকেই খায়। ইহাদের ভিতর অনুসন্ধান করিলে ভাল লোক খুব কম পাওয়া যায়। এখন হিন্দুরাজা থাকিলে ইহাদের শাস্তি হইত। অন্যেরা পাদ্রির পোষাক পরিলে সম্ভবতঃ শাস্তি হয়।

বাবু সন্ন্যাসী।—অনেক গৃহী, সন্ন্যাসীদিগকে ভোগবিলাসের দ্রব্য দান করিয়া তাহাদের সন্ন্যাস ধর্ম্ম নষ্ট করেন। অনভিজ্ঞ সন্ন্যাসীরা দান গ্রহণ করিয়া নষ্ট হয়েন।

হঠযোগী বা যোগাভ্যাসী।—যোগ দ্বারা ঈশ্বর চিন্তার সহায়তা হয়, কিন্তু যোগী হইলেই পুণ্যাত্মা হয় না। এক ঘণ্টা শ্বাস বন্ধ করিয়া থাকিতে পারিলে, হাতে আগুন ধরিতে পারিলে, শূন্যে উঠিতে পারিলে যোগী হইতে পারে, কিন্তু যোগী হইয়াও সাধু না হইতে পারে, জুয়াচোরও হইতে পারে। সুতরাং তাহারা প্রকৃত সাধু না হইলে দানের পাত্র নহে।

মোহান্ত।—সন্ন্যাসীদের মধ্যে যাঁহাদের গৃহের মায়া সম্পূর্ণ রকমে যায় নাই, তাঁহারা সন্ন্যাসী হইয়াও আশ্রম করিয়া সাধু সন্ন্যাসীদের সেবা করেন। যদি তিনি নিজে ভোগবিলাসী না হয়েন তবে এই কাজটাও মন্দ বলিয়া বোধ হয় না। কিন্তু শাস্ত্রে ইহাদের

বিধি পাওয়া যাইতেছে না, আর সর্ব্বদা অর্থ ব্যবহার করিতে করিতে অধিকাংশ মোহান্তই বিলাসী হইয়া পড়েন। সুতরাং সাধু সন্ন্যাসী প্রভৃতির জন্ত মোহান্তদিগকে দান না করিয়া নিজে সাধুসেবা করাই ভাল।

মোহান্ত ষ্টেট।—ভারতবর্ষে বহু মোহান্ত ষ্টেট আছে। জমিদারীর ও অন্তান্ত আয়ের সমষ্টিতে লক্ষাধিক টাকা হইবে এমনও অনেক ষ্টেট আছে। মোহান্তগণ তাহাদের নিয়মানুসারে বিবাহ করিতে পারে না, সম্পত্তি ছাড়িয়া প্রকৃত সাধুও হইতে পারে না। এখন গভর্ণমেণ্টের উচিত তাহাদিগকে সেই সকল সম্পত্তির সম্পূর্ণ মালিক করিয়া দেওয়া ও বিবাহ করিবার অনুমতি দেওয়া; অথবা তাহাদিগকে তাড়াইয়া দিয়া সম্পত্তিগুলি কমিটির হাতে দেওয়া।

ভারতবর্ষে ন্যূনাধিক ৫০ লক্ষ সাধু আছে। তাহার অতি অল্প সংখ্যাই প্রকৃত সাধু। বাকী সাধুরা সংসারের কার্য্য করিলে অনেক মঙ্গল সাধিত হইতে পারে। তাহারা তাহা না করিয়া অন্যের উপার্জ্জিত অন্ন ধ্বংস করিতেছে।

ভিক্ষা।—হিন্দু, মুসলমান ও বৌদ্ধ সংসারত্যাগী সাধুদের সকলকেই ভিক্ষা দ্বারা জীবিকা নির্ব্বাহ করিতে হয় বলিয়া হিন্দু, মুসলমান ও বৌদ্ধ সকলেরই ভিক্ষা দেওয়া কর্ত্তব্য শাস্ত্রে এই সম্বন্ধে বিচার করিতে নিষেধ আছে। কিন্তু এখন বহু অলস লোক সাধু বা ভিক্ষুক সাজিয়া ভিক্ষা দ্বারা জীবিকা নির্ব্বাহ করিতেছে বলিয়া বিচার করিয়া ভিক্ষা দেওয়ার প্রয়োজন হইয়াছে। অন্ধ ও আতুরদের জন্ত ফণ্ড্ না হওয়া পর্য্যন্ত তাহাদিগকেও বিচার করিয়া ভিক্ষা দেওয়া কর্ত্তব্য।

খ্রীষ্টান সাধু ও অন্ধ আতুরদের জন্য অনেক বড় বড় ফণ্ড্ আছে, তাহাদের ভিক্ষা করিবার প্রয়োজন নাই। এইজন্যই পথে ভিক্ষা করিলে তাহাদের শাস্তি হয়।

(ঘ) তীর্থ।

হিন্দু মতে প্রবাদ :—"তীর্থের মধ্যে প্রেতের বাসা"। খৃষ্টানদের মতেও প্রবাদ আছে "Remote from church nearer to God". আমার মতে যাঁহারা সংসার ত্যাগী বা ত্যাগে ইচ্ছুক তাঁহাদের পক্ষেই তীর্থ দর্শন আবশ্যক। মধ্যবিত্ত গৃহীদের পক্ষে তাহাদের আত্মীয়, বন্ধু ও গ্রামের উপকার করা এবং দেশের সেবা করাই কর্ত্তব্য। ধনী ব্যক্তিরা এই সকল কার্য্য করিয়া অর্থ উদ্বৃত্ত হইলে তীর্থ ভ্রমণ করিতে পারেন।

শুদ্ধিতত্ত্বে ও প্রায়শ্চিত্ত তত্ত্বে লিখিত মহাভারতের বচন—

"তীর্থে ন প্রতিগৃহ্নীয়াৎ পুণ্যেষ্বায়তনেষু চ।
নিমিত্তেষু চ সর্ব্বেষু ন প্রমত্তো ভবেন্নরঃ॥"

অর্থ,—তীর্থে প্রতিগ্রহ অর্থাৎ দান গ্রহণ করিতে নাই, পুণ্যজনক স্থানে এবং গ্রহণ, সংক্রান্তি প্রভৃতি কালে প্রতিগ্রহের জন্য লুব্ধ হইবে না।

ইহা অনেকেই জানেন যে রাণী ভবানী ৺কাশীতে যখন ৩৬৫ খানি বাড়ী দান করেন, তখন একজন বাঙ্গালী ব্রাহ্মণও তাহা গ্রহণ করেন নাই। কিন্তু পাণ্ডারা তাহা গ্রহণ করিয়াছিল। এখন কেহ একখানি বাড়ী দিতে চাহিলে বহু সংখ্যক বাঙ্গালী প্রার্থী হইবে।

সুতরাং তীর্থে দান করিলে পুণ্য হয় না। কারণ তীর্থে দান গ্রহণ করিলে গ্রহীতা পতিত হয়। পতিত লোককে প্রতিগ্রহ দান করিলে পুণ্য হয় না।

পাণ্ডা :—পাণ্ডাগণ সর্ব্বদা তীর্থে দান গ্রহণ করিয়া পতিত হইয়া গিয়াছে। তাহাদিগকে দান না করিয়া তীর্থযাত্রীদের যাতায়াতের ও থাকার বন্দোবস্ত ও ধর্ম্মের উন্নতির জন্য ব্যয় করা উচিত। তীর্থের

মধ্যে ৺গয়াধামের পাণ্ডারা অধিক টাকা পায়। এই অনায়াসলব্ধ অর্থ দ্বারা তাহারা ভোগ বিলাস করে।

তবে পাণ্ডারা যাত্রীদিগকে অনেক রকম সেবা করে তজ্জন্য তাহাদিগকে কিছু দেওয়া উচিত, কিন্তু তাহা প্রতিগ্রহ দান হইবে না, পারিশ্রমিক দেওয়া হইবে।

দেশের নিঃস্বার্থ ও সম্ভ্রান্ত লোকদের হাতে অথবা গভর্ণমেণ্টের হাতে তীর্থের কর্ত্তৃত্বভার থাকা উচিত। তাঁহারা পুরোহিত ও পাণ্ডা নিযুক্ত ও বরখাস্ত করিবেন। তীর্থগুলি এখন জমিদারী হইয়াছে, ইহাদের অংশ বা পালা খরিদ বিক্রয় হয়।

তীর্থযাত্রী।—৺কাশীধামে যাত্রীদের উপর পাণ্ডা, মুটে গাড়োয়ান ও মাঝি প্রভৃতি সকলেই অত্যাচার করে। দোকানীরাও ইহাদের নিকটে দ্রব্যাদি অধিক মূল্যে বিক্রয় করে। ৺কাশীধামে রামকৃষ্ণ মিশন এবং প্রায় ৫০ হাজার বাঙ্গালী আছেন, তাঁহারা অনায়াসে সমিতি করিয়া যাত্রীদিগকে এই সকল অত্যাচার হইতে রক্ষা করিতে পারেন। ৺গয়াধামে "ভারত সেবাশ্রম সঙ্ঘ" এই কার্য্য আরম্ভ করিয়াছেন।

কতকগুলি অলস লোক স্ত্রী পুত্র নিয়া তীর্থ করিতে থাকে, জীবিকার জন্য কোন পরিশ্রম করিতে হয় না; সমস্ত ভারতবর্ষ বিনা পয়সায় ভ্রমণ করে ও সদাব্রতে খাইয়া জীবিকা নির্ব্বাহ করে। পথে সন্তান হইতেও দেখিয়াছি।

দেবালয়।—এখন ভারতবর্ষে বহু দেবালয় আছে, কিন্তু দেবসেবা করিবার মত সাধু ব্যক্তির একান্ত অভাব। সুতরাং এখন নূতন দেবালয় স্থাপন না করিয়া পূর্ব্ব স্থাপিত দেবালয়গুলির সংস্কার সাধন করা বিশেষ আবশ্যক হইয়া পড়িয়াছে।

বড় বড় দেবালয়ে দেখা যায় নির্দ্দিষ্ট সময় ব্যতীত মন্দিরের দরজা খোলা রাখা হয় না, ইহাতে দর্শনার্থী যাত্রীদের বড়ই

অসুবিধা হয়। মন্দির সমস্ত দিনই খোলা রাখা উচিত যেন ভক্ত যখন ইচ্ছা তখনই ঠাকুর দর্শন করিতে পারে। কিন্তু বোধ হয় পাণ্ডাদের দিবানিদ্রার ব্যাঘাত হয় বলিয়া দ্বিপ্রহরে মন্দিরের দরজা বন্ধ রাখা হয়।

অনেক মন্দিরেই বিগ্রহ গাত্রে মূল্যবান্ অলঙ্কারাদি থাকে, ঠাকুর সেবার জন্ত স্বর্ণ রৌপ্যের জিনিষ পত্রাদিও থাকে। এইগুলি রক্ষার জন্ত মন্দিরে লোহার দরজা লাগান হয় ও সিপাহী পাহারা রাখিতে হয়। এই জন্তও বোধ হয় মন্দির সর্ব্বদা খোলা রাখা হয় না। ইহা অত্যন্ত বিষদৃশ ব্যবস্থা। বিগ্রহকে কুসুম চন্দনে সজ্জিত করিয়া রাখিলেই আর এত পাহারার দরকার হয় না। মূল্যবান্ দ্রব্যগুলি অন্তত্র সরাইয়া রাখিলেই হয়। তবে দেবতাকে যাহাতে কেহ কোনরূপে কলুষিত না করিতে পারে তজ্জন্ত সর্ব্বদাই পাহারা রাখা প্রয়োজন।

অনেক মন্দিরেই প্রবেশ ও বাহির হওয়ার এক দরজা। দুই দরজা করিলে যাত্রীরা সহজে এক দরজা দিয়া প্রবেশ করিয়া অন্ত দরজা দিয়া বাহির হইতে পারে। তাহা পাণ্ডারা কিছুতেই করিতে দিবে না, কারণ কষ্ট না পাইলে যাত্রীরা পয়সা দেয় না। মন্দিরে বিনা পয়সায় প্রবেশ করা যায় না। ভক্তিভাবে ইচ্ছা-পূর্ব্বক যে যাহা দিবে তাহাই নেওয়া উচিত। প্রবেশের জন্ত জোর করিয়া বা নিয়ম করিয়া পয়সা আদায় করা ধর্ম্মমন্দিরের পক্ষে অধর্ম্মের ও ঘৃণার কথা।

মন্দিরের উঠান খুব বড় করা আবশুক। মন্দিরের চতুর্দ্দিকে যথেষ্ট স্থান খালি থাকা উচিত যেন আগন্তুক যাত্রীরা থাকিতে পারে। ৺বৈদ্যনাথের উঠান খুব বড়ই আছে। কালীঘাটে ৺কালীমাতার মন্দিরের উঠান অত্যন্ত ছোট। চারিদিকে রাস্তা প্রশস্ত হইতেছে, কিন্তু উঠান বড় হয় না কেন?

পূজারী।—পূর্ব্বে ত্যাগী লোকদের উপরই দেবালয়ের ভার ছিল, ক্রমে সংসারী লোকদের হাতে পড়িয়া দেবালয়গুলির সর্ব্বনাশ হইয়াছে। দেবালয় এখন পূজারীর জীবিকার উপায়ে পরিণত হইয়াছে। আজকাল কোন কোন দেবালয়ে পালা বিক্রয় হয়। যে মহাপুরুষ মন্দির ও দেবতা প্রতিষ্ঠা করিয়াছিলেন তিনি কি স্বপ্নেও ভাবিয়াছিলেন যে ইহা নিলামে খরিদ বিক্রয় হইয়া এক নূতন ব্যবসায়ের সৃষ্টি হইবে? এই সকল ব্যাপারে লুব্ধ হইয়া আজকাল অনেকে বড় রাস্তার ধারে সুন্দর মন্দির তৈয়ার করিয়া দেবতা প্রতিষ্ঠা করিতেছে, ঠাকুরের সাহায্যে ব্যবসায় করাই উদ্দেশ্য, ভক্তির ভাব কিছুই নাই।

শাস্ত্রে আছে তীর্থে দান গ্রহণ করিলে পতিত হইতে হয়। কিন্তু পাণ্ডাদের অর্থোপার্জ্জনই উদ্দেশ্য। সুতরাং যাহাতে ত্যাগী লোকদের হাতে দেবালয়গুলির ভার পড়ে তজ্জন্য বিশেষ চেষ্টা করা কর্ত্তব্য। তাহা করিতে হইলে বহু অর্থ ও উৎসাহ প্রয়োজন। দেশবন্ধু চিত্তরঞ্জন দাস মহাশয় প্রভৃতি অনেক চেষ্টা করিয়া পূজারীর হাত হইতে ৺তারকেশ্বরের মন্দির উদ্ধার করিয়াছেন। এই ভাবে দেশব্যাপী চেষ্টা হইলে কাজ হইবে।

দান অগ্রাহ্য।—অমিতব্যয়ী, অপরিশোধ্য ঋণগ্রস্ত ব্যক্তির, অন্যায় রকম উপার্জ্জনকারীর ও কুকর্ম্মান্বিত লোকের দান গ্রহণে তাহাদের পাপের ভাগ নিতে হয়। নিষ্ঠাবান সাধুগণ জ্ঞাতসারে তাহাদের অন্ন গ্রহণ করেন না। সকলেরই ইহা পালন করা উচিত।

(ঙ) ভরণ দান।

নিয়মাবলী।—বেশী দান করিতে হইলে দান করিবার পূর্ব্বে একটা নিয়মাবলী করা আবশ্যক এবং আবশ্যকমত সময়ে সময়ে

পরিবর্ত্তন করা উচিত। নিয়ম থাকিবে, কি রকম প্রার্থীকে দেওয়া এবং কোন্ স্থানের লোককে দেওয়া হইবে। দানের পরিমাণ যত বেশী হয় চতুঃসীমা তত বড় হইবে. যথা—জন্মগ্রাম বা বাসস্থগ্রাম, পরগণা, জিলা, বিভাগ ইত্যাদি। ছোট ছোট দানগুলির চতুঃসীমা ছোট রাখিয়া বিশেষ দানগুলির চতুঃসীমা বড় করা উচিত। টাকার পরিমাণ যত বেশী হইবে ততই জাতিভাবেও চতুঃসীমা বড় করিবে; যথা, নিজ বংশ, নিজের শ্রেণী, নিজের জাতি, তৎপর মানুষ মাত্রই। যদি নিয়মাবলী না করা হয়, তবে অনেক অনুরোধ আসিবে এবং অপাত্রে বা তুলনাক্রমে অনুপযুক্ত পাত্রে দান করিতে হইবে। বিশেষ দানের সীমা অনেক বড় করা আবশ্যক, কারণ তাহার প্রার্থী সকল স্থানে পাওয়া যায় না। ইহার জন্য সময় সময় বিজ্ঞাপন দেওয়াও আবশ্যক হয়।

বড় বড় ছাত্রবৃত্তিগুলিতে ছোট চতুঃসীমা নিলে যদি প্রার্থী পাওয়ার সম্ভাবনা কম হয়, তবে সেইগুলির চতুঃসীমা বড় করিয়া নিতে হইবে।

অনুরোধ।—দানের নিয়মগুলি এমন ভাবে করা উচিত যেন কাহাকেও অনুনয় বা অনুরোধ করিতে না হয়, এবং অনুনয় বা অনুরোধ করিয়া ফল না হয়। অনুনয় পাইয়া দান মঞ্জুর করিলে দাতার জ্ঞাতসারে হউক বা অজ্ঞাতসারে হউক, অভিমান দ্বারা অধঃপতন হইতে পারে আর তাহাতে দানকার্য্যের অসুবিধা হয়। অনুরোধে দান করিলে দানের ফল হইবে না। অনুরোধ রক্ষার ফল হইবে।

নিয়মভঙ্গ।—সাধারণতঃ ধনীলোকদের বুদ্ধি কম থাকে, যদিও সকল ধনীরই বুদ্ধি কম থাকে না। সকল ধনীকেই নির্ব্বোধ মনে করিয়া বিদ্বান্ ও সম্ভ্রান্ত প্রার্থীরা নানা যুক্তি তর্ক দ্বারা নিয়ম ভঙ্গ করিয়া তাহাদিগের স্বার্থ উদ্ধার করিবার জন্য বিশেষ অনুরোধ করিয়া থাকেন। নিয়ম ভঙ্গ করিয়া দান করিলে বড়ই সন্তুষ্ট হয়েন, না করিলে বিষম অসন্তুষ্ট হয়েন। এই সকল অনুরোধ ছাড়ান শক্ত কথা। কিন্তু কখনই

নিয়ম ভঙ্গ করা উচিত নহে। নিয়ম কর্তার পক্ষে নিয়ম ভঙ্গ নিতান্ত অন্যায়।

পরামর্শ ;—চতুর দানপ্রার্থীরা অভাব মোচনের পরামর্শ জিজ্ঞাসা করে।

দানের পরিমাণ ;—অধিক গরিবকে অধিক দেওয়া ও কম গরিবকে কম দেওয়া সাধারণ নিয়ম। দুই জন পীড়িত দানপ্রার্থীর মধ্যে যাহার আয় ৫০০৲ ছিল তাহাকে বেশী ও যাহার আয় ২৫৲ ছিল তাহাকে কম দেওয়া উচিত। তবে যাহার আয় ৫০০৲ ছিল তাহাকে না দেওয়া যাইতে পারে, উভয়কে দিতে হইলে পূর্ব্বোক্ত মতেই দেওয়া উচিত।

যাহাদের আয় ব্যয় উভয়ই কম, তাহাদিগকে কম দিবে। যাহাদের আয় অপেক্ষা ব্যয় বেশী তাহাদিগকে বেশী দিবে। যাহারা দান পাওয়ার জন্য বা বেশী পরিমাণ পাওয়ার জন্য পীড়াপীড়ি করে বা কাহাকেও দিয়া অনুরোধ করায় তাহাদিগকে কম দিবে।

নিয়মিত নির্দ্দিষ্ট দানের পরিমাণ কম রাখা উচিত কারণ দাতার আয় কমিলে দানের পরিমাণ কমান অসুবিধা। উপস্থিত দান (donation) হাতের টাকা অনুসারে বেশী পরিমাণ দিলে অসুবিধা নাই।

এই দেশে শিক্ষার জন্য দানের পরিমাণ বড় কম, ইহার অত্যন্ত বৃদ্ধি হওয়া উচিত। হিন্দুভাবে দানের হ্রাস হইয়াছে, কিন্তু পাশ্চাত্যভাবে দানের পরিমাণ বৃদ্ধি হয় নাই।

দরিদ্রান্ ভর কৌন্তেয়, মাপ্রযচ্ছেশ্বরে ধনম্
ব্যাধিতস্যৌষধম্ পথ্যম্ নীরুজস্য কিমৌষধৈঃ।

ভাবার্থ—যাহার অভাব আছে তাহাকে দান করিবে। রোগীকে ঔষধ দিতে হয়। সুস্থ ব্যক্তিকে ঔষধ খাওয়াইবার প্রয়োজন হয় না।

সচ্ছল লোককে দান করিলে তাহাকে দান গ্রহণের অভ্যাস করান হয়।

আবেদন।—কোনও অভিভাবকবিশিষ্ট লোক দান চাহিলে তাহার অভিভাবক দ্বারা স্বাক্ষর করাইয়া আবেদন করিতে বলা আবশ্যক।

কৃতজ্ঞতা লাভ।—দান করিয়া যদি প্রতিগ্রাহীর নিকটে প্রশংসা পাইতে চাও তবে এমন দান করিবে, যাহা চিরকাল করিতে পারিবে; কারণ দান বন্ধ করিলেই দানগ্রহীতা তোমার নিন্দা করিতে আরম্ভ করিবে, ইহা স্বর্গীয় ঈশ্বরচন্দ্র বিদ্যাসাগর মহাশয়ের উপদেশ।

ধারে দান।—রাজা মহারাজাদের উপস্থিত দান করার ইচ্ছা আছে, কিন্তু হাতে টাকা নাই এই স্থলেও দান করেন এবং ক্রমশঃ ২।৪ বৎসরে টাকা দেন। ইহা আমার নিকট ভাল বোধ হয় না। যখন হাতে টাকা হয় তখনই নগদ দান করা উচিত।

লৌকিক দান।—বন্ধু, বান্ধব, প্রতিবাসী বা রাজকর্ম্মচারীর সন্তোষার্থে সময়ে সময়ে এককালীন দান বা চাঁদা দিতে হয়, না দিলে অন্য সময়ে তাহাদের সাহায্য বা সহানুভূতি পাওয়া যায় না; কোন কোন স্থলে নির্য্যাতনও সহ্য করিতে হয়, সুতরাং তাহাও দিতে হইবে। ইহা লৌকিকতা। এই দানে পুণ্য হইবে না।

প্রতিদান।—অনর্থক দান ও প্রতিদান যত এড়াইতে পার ততই ভাল, ইহাতে বহু অর্থ নষ্ট ও পরিশ্রম হয়। কাজের লোকের পক্ষে এইরূপ অকাজ বৃদ্ধি করা অনাবশ্যক। যদি কাহাকেও কিছু দেওয়ার ইচ্ছা হয়, কিন্তু দিলে সে আবার প্রতিদান করিবে বুঝ, তবে না দেওয়াই ভাল। তবে সময় সময় সামাজিকতা রক্ষার জন্য কুটুম্বদিগকে প্রতিদান করিতে হয়। তাহাও যত কমান যায় ততই আমাদের মঙ্গল। সকলেই বিবাহাদিতে মূল্যবান্ বস্ত্রাদি ও বিলাসিতার

দ্রব্য বহুসংখ্যক দিয়া থাকেন। ঐ সকল কাপড় আটপরে ভাবে ব্যবহার করিলেও শেষ করিতে বহু সময় লাগে। মূল্যবান বস্ত্রাদি আটপরে ভাবে ব্যবহার করাতে সমাজের অত্যন্ত ক্ষতি হয়। সুতরাং যদি তত্ত্ব দিতেই হয় তবে দ্রব্য না দিয়া টাকা দেওয়াই উচিত। টাকা দ্বারা প্রাপক তাহার ইচ্ছা মত প্রয়োজনীয় দ্রব্যাদি কিনিতে পারে অথবা অন্য কোন বিশেষ আবশ্যকীয় কার্য্যে ব্যয় করিতে পারে।

দান করিয়া প্রশংসা পত্র বা উপাধি নিলে তাহার পুণ্যফল কতক পরিমাণে নষ্ট হয়। কারণ দানের বিনিময়ে ইহা নেওয়া হয় অর্থাৎ কার্য্যটিকে প্রশংসা পত্র বা উপাধি নিয়া বিক্রয় করা হয়। সুতরাং বিক্রীত দ্রব্যের উপর দাতার স্বামীত্ব থাকে না। তখন দাতা বিক্রেতা হইয়া পড়ে।

(চ) দানের উপায়।

উপনয়ন ও মাতৃপিতৃ শ্রাদ্ধ।—এই দুর্দ্দিনে এই সব কার্য্য ৫৲।১০৲ ব্যয়ে সম্পন্ন হইতে পারে। কিন্তু বহু আত্মীয় কুটুম্ব নিমন্ত্রণ করিয়া এই সকলকে ব্যয়সাধ্য করা হয়। ঘনিষ্ঠ আত্মীয় ব্যতীত অন্যকে এইজন্য দান করা অনাবশ্যক।

কন্যাদায়।—কন্যাদায়ের জন্য দান করা উচিত নহে। দান না পাইলে কন্যা বিবাহের উপায় উদ্ভাবিত হইবে। বরং ইহাদের শিক্ষার জন্য ছাত্রীনিবাস করিয়া দেওয়া উচিত।

কাঙ্গালি বিদায়।—কলিকাতার কাঙ্গালি বিদায় ও কাঙ্গালি ভোজন বাস্তবিক গুণ্ডা বিদায় ও গুণ্ডা ভোজন। সহরের কাণা, খোঁড়াকে দান করিয়াও মনে তৃপ্তি হয় না। কেহবা কৃতঅন্ধ, কেহবা ভিক্ষা করিয়া মদ খায় কাহারও বা দুইটী স্ত্রী ; ইহা আমি জানি।

ক্ষতি নিবারণ।—রাস্তায় চলিতে একজনের গায়ে ধাক্কা লাগিয়া কোন ফিরিওয়ালার কতকগুলি দ্রব্য পড়িয়া ভাঙ্গিয়া গিয়াছে,

ইহার মূল্য ।০, ।৵০ কি ১৲ আন্দাজ হইবে, উভয় পক্ষে মারামারির সূত্রপাত হইতেছে; অথবা কোন গ্রাহক দোকান হইতে ১০ কি ৵০ মূল্যের দ্রব্য নেওয়ার পূর্ব্বেই মূল্য দিয়াছে, বা দিয়াছে বলিয়া ভান করিতেছে, এমন সময় তুমুল ঝগড়ার আয়োজন হইতেছে। সেই সময় সেই মূল্যটা দিয়া ফেলিলে ঝগড়া থামিয়া যায় ও অল্প দানে অধিক পুণ্য হয়।

ধর্ম্মশালা;—বাঙ্গালার প্রতি সহরে ও বন্দরে ধর্ম্মশালা ও তাহার সঙ্গে সম্ভ্রান্ত হোটেল থাকা উচিত। গোয়ালন্দে একটা ফ্লাটে হিন্দুদের সম্ভ্রান্ত হোটেল হওয়া আবশ্যক। বাঙ্গালার বাহিরে ভারত-বর্ষের সর্ব্বত্র ধর্ম্মশালা আছে। রেঙ্গুনে ও আম্বালাতে বাঙ্গালী প্রবাসী-দের চাঁদায় দেবালয় আছে, সেইখানে আগন্তুক বাঙ্গালীরা কয়েক দিন থাকিতে ও খাইতে পারে। ধর্ম্মশালা করা অতিথি সৎকারের সহজ উপায়।

পারিশ্রমিকে দান;—অন্ধ, খোঁড়া বা বিধবা অর্থাৎ যাহাদের কর্ম্মক্ষমতা আছে তাহাদিগকে কার্য্য করাইয়া বা কার্য্য শিখাইয়া জীবন যাপনের পন্থা করিয়া দেওয়া কর্ত্তব্য। যদি এক আনার কার্য্য করাইয়া এক টাকা দেওয়া হয়, তাহাও উচিত। তজ্জন্য আশ্রম হওয়া আবশ্যক। গভর্ণমেণ্ট Alms House আছে। জীবিকা নির্ব্বাহের জন্য টাকা দেওয়া উচিত নহে। কিন্তু যাঁহারা কার্য্য করাইবার বা শিক্ষা দেওয়ার ব্যবস্থা করিতে না পারেন, তাঁহাদের পক্ষে জীবিকার জন্যই দান করা আবশ্যক। গভর্ণমেণ্ট দুর্ভিক্ষের সময় রাস্তা ও খাল প্রভৃতি করাইয়া দান করিয়া থাকেন।

মুষ্টি ভিক্ষা;—বলবান্ লোক ভিক্ষা করিয়া খায়, কাজ কিছুই করে না, সুতরাং দুর্ভিক্ষ জন্মায়। ইহাতে অনর্থক শ্রমজীবীর শ্রম ও বেতন বাড়ে, যদিও বৈধ বেতন বৃদ্ধি প্রার্থনীয়। আর ভিক্ষুকেরা শুধু চাউল পায়। তাহারা ভিক্ষালব্ধ চাউল অল্প মূল্যে বিক্রয় করিয়া অন্যান্য দ্রব্য ক্রয় করে। ইহাতে দাতা ও গ্রহীতার

ক্ষতি হয়। মুষ্টিভিক্ষা দেওয়ার সময়ে ইহা অল্প মূল্যের বলিয়া অনেক সময় পাত্রাপাত্র বিবেচনা না করিয়া অসাবধানে দেওয়া হয়, অপর দিকে পয়সা মূল্যবান্ বলিয়া ইহা দান করিবার সময়ে সাধারণতঃ পাত্রাপাত্র বিবেচনা করিয়া দেওয়া হয়, সুতরাং পাত্রাপাত্র বিবেচনা না করিয়া বহুলোককে চাউল দান করা অপেক্ষা সেই চাউল অথবা তাহার মূল্য অল্প কয়েকজন বাস্তবিক অভাবগ্রস্ত লোককে বেশী পরিমাণে দিলে অবশ্যই অধিক পুণ্য হইবে। যে সকল সন্ন্যাসী শুধু মুষ্টিভিক্ষাদ্বারা জীবিকা নির্ব্বাহের সংকল্প করিয়াছেন তাঁহাদিগকে অবশ্যই মুষ্টিভিক্ষা দিতে হইবে।

সস্তায় বিক্রয়।—লোকের অভাব বুঝা বড় শক্ত, সুতরাং দান না করিয়া দ্রব্যাদি অল্প লাভে, বিনালাভে বা ক্ষতি করিয়া বিক্রয় করা সহজ। পাদরিরা খ্রীষ্ট ধর্ম্মের পুস্তকগুলি পড়তা অপেক্ষা কম মূল্যে বিক্রয় করেন, কিন্তু দান করেন না। দান করিলে লোকে অনর্থক নিয়া ফেলিয়া দেয়, পয়সা দিয়া কিনিলে যত্ন করিয়া রাখে।

সাময়িক চাঁদা।—সান্ধ্যসম্মিলন প্রভৃতি সাময়িক কার্য্যের চাঁদা আদায়কারিগণ কেহ কেহ নিজের নামে অধিক টাকা স্বাক্ষর করিয়া অন্যের দ্বারা অধিক টাকা স্বাক্ষর করাইয়া লয়, টাকা দেওয়ার সময় নিজে দেয় না, দিলেও কম দেয়। প্রায়ই সাময়িক কার্য্যের টাকার হিসাব দেওয়া হয় না। উদ্বৃত্ত টাকা অনেক সময় কর্ম্মকর্ত্তারা ইচ্ছামত ব্যয় করেন।

স্থায়ী ও অস্থায়ী দান।—স্মৃতি চিহ্ন।—অকার্য্যকর মূর্ত্তি, মন্দির বা monument অপেক্ষা শিক্ষা বা দেশের কোন স্থায়ী কার্য্যের অনুষ্ঠান ভাল। বরং বিদ্যালয়, চিকিৎসালয় প্রভৃতি স্থাপন করিয়া তাঁহাতে কার্য্যের অনুপাতে খুব অল্প মূল্যে প্রতিমূর্ত্তি বা ছবি রাখা উচিত।

স্কুলঘর, ধর্মশালা ও সেবাশ্রম প্রভৃতি নির্মাণ করা ও এই সকলের জন্য মজুদ টাকা রাখা স্থায়ী দানের কার্য্য। এই সকল দানে অনেক কাল কার্য্য হয়, সুতরাং অধিক পুণ্য হয়। কিন্তু যদি এই সকল গৃহ বা অর্থ অবিবেচক ও স্বার্থপর লোকের হাতে পড়ে তবে ইহাতে অন্যায় ও কুকার্য্য হইয়া থাকে। দাতার নিজের মত যত্ন করিয়া কার্য্য করিবার লোক জন্মাইবে ইহার সম্ভাবনা খুব কম। স্বামী বিবেকানন্দ ইচ্ছা করিলে বেলুড় মঠের জন্য বহু অর্থ গচ্ছিত রাখিয়া যাইতে পারিতেন। কিন্তু তাহা রাখিলে ভবিষ্যতে মঠের সাধুরা অলস হইবে ভাবিয়া তাহা করেন নাই বলিয়া তথাকার সাধুদের মুখে শুনিয়াছি। আমি স্বচক্ষে দেখিতেছি এই রকম অনেক অনুষ্ঠানে স্বার্থপর লোকদের স্বার্থসাধন হইতেছে। এবং কোন কোন স্থলে অনেক দায়িত্বজ্ঞানহীন কর্ত্তাদের হাতে পড়িয়া টাকায় ব্যাঙ্কের লাভ হইতেছে কেহ সুদ বা আসল নিয়া ব্যয় করিতেছে না।

দুর্ভিক্ষ, অগ্নিদাহ ও জলপ্লাবনাদি উপলক্ষে অস্থায়ী দান।—এই সকল দানের টাকা সৎ কর্ত্তা দেখিয়া দিতে পারিলে দাতার জীবদ্দশায় দাতার সাক্ষাতে কার্য্য হইতে পারে। ইহার একটি পয়সাও নষ্ট হওয়ার সম্ভাবনা নাই। আমার মতে অস্থায়ী দানে যত টাকা ব্যয় করা যায় তাহা করিয়া বাকী টাকা স্থায়ী দানের জন্য ব্যয় করা উচিত। তবে সৎ ও কর্ম্মঠ সাধুগণ নূতন হিতসাধিনী সমিতি আরম্ভ করিলে তাহাদের স্থানের জন্য অল্প টাকা দেওয়া উচিত। ইহা দেখিয়া বহু লোকে বহু অর্থ দেয় ও তাহাতে সমিতি খুব বড় হইয়া বহু সৎ কার্য্য করিতে পারে।

দানের বিচার।—জমিদারের ছেলে গরিব হইলে অন্য জমিদাররা ইচ্ছা করিলে তাহাকে সাহায্য করিতে পারে। কিন্তু যাহারা অত্যন্ত পরিশ্রম করিয়া নিজের অবস্থার উন্নতি করিয়াছে তাহাদের পক্ষে এইরূপ দান সমীচীন নহে। তবে যদি জমিদার

দানাদি সৎ-কার্য্য করায় গরিব হইয়া থাকেন তবে তাঁহার পুত্রকে সকলেরই সাহায্য করা উচিত।

পরিচয়মতে দান ;—পরিচিত লোককে দান করা মুখ্য দান। পরিচিত লোকের পরিচিত লোককে দান গৌণ দান। অপরিচিত লোককে দান করিতে নাই। তবে বিশেষ অভাবের কারণ বিশেষ রকম জানিতে পারিলে জাতি, বর্ণ, পরিচিত, অপরিচিত নির্বিশেষে সাময়িক দান করা কর্ত্তব্য।

যাচিত্রা দান ;—নিজের টাকা খরচ করিয়া স্কুল করিয়া ছাত্রদিগকে ডাকিতে হয়, প্রথম সময় ভাল ছাত্র আসে না, ইহাই যাচিয়া দান। যখন ছাত্রেরা আসিতে চাহে অথচ স্থান পায় না, তখন ইহা ঠিক দান।

দানের অযোগ্য পাত্র ;—অসৎ, অলস ও অমিতব্যয়ী লোক অভাবগ্রস্ত হইলেও দান পাওয়ার যোগ্য নহে। যে লম্বা সার্ট গায় দেয় ও জুতা পরে ও চুল বড় ছোট করিয়া কাটে তাহাকে দান করিতে নাই।

যদি দাতা অপেক্ষা প্রার্থী অধিক ধনী হয় বা দাতা অপেক্ষা ভাল চালে চলে তবে তাহাকে দান করা উচিত নহে।

(ছ) হিতসাধিনী সমিতি।

যাঁহার নিজ হাতে যত টাকা দান করিবার ক্ষমতা ও সুবিধা আছে তাঁহার পক্ষে তত টাকা নিজ হাতে ব্যয় করিয়া বাকী টাকা দান-সমিতিতে দান করা উচিত। যাঁহাদের নিজ হাতে দান করিবার ক্ষমতা ও সুবিধা নাই তাঁহাদের পক্ষে হিতসাধিনী সমিতিতে দান না করিয়া উপায় নাই। হিতসাধিনীর সকল কাজ প্রত্যেক দাতার মনোমত হওয়া অসম্ভব।

অপ্রত্যক্ষ ;—হিতসাধিনী সমিতির কর্ত্তাদের দান করিবার সময় নিজ পরিচিত বা সম্পর্কিত লোককে সমিতির টাকা যত কম

দেওয়া যায় ততই ভাল। নতুবা পক্ষপাতিত্ব দোষ জন্মিতে পারে। সাধারণের অর্থ দান করিবার সময়, পরিমাণ যতই কম হোক না কেন তাহা সাধারণের অনুমতি নিয়া দান করাই উচিত। কারণ তাহা না করিলে ভ্রমপ্রমাদ হইতে পারে।

সংসারত্যাগী সাধুদের দ্বারা পরিচালিত সমিতিগুলির কার্য্য প্রায়ই ভালরূপ চলে। গৃহীদের দ্বারা পরিচালিত সমিতিগুলিতে প্রায়ই নানা দোষ ঘটে। কর্ত্তারা সমিতির বার্ষিক অধিবেশন ভালরূপ করা, বড়লোককে সভাপতি করা, সভাপতির অভিভাষণ ভাল করান, বড় করিয়া ভাল ভাষায় রিপোর্ট ছাপান, ভাল করিয়া বক্তৃতা করা, ধন্যবাদ দেওয়া, শোক প্রকাশ করা ও তহবিলে অনেক টাকা দেখানই প্রধান কর্ত্তব্য মনে করেন। বাস্তবিক অভাবগ্রস্ত লোক বাছিয়া দান করা অতি শক্ত কার্য্য। ইহাদের দ্বারা তাহা তেমন ঠিক রকম হয় না। নিজের পরিচিত ও আত্মীয় লোকদিগকে পোষণ করা অনেকেরই ইচ্ছা থাকে।

দান করিবার সময় দেখিতে হইবে, ইহার প্রধান কর্ত্তার স্ত্রী পুত্রাদি আছে কিনা; এবং সংসারের জন্য চিন্তা করিতে হয় কিনা? স্ত্রী পুত্র থাকিলে সমিতির জন্য এক মনে খাটিতে পারিবেন না। যদি স্ত্রী পুত্র থাকে এবং তাহাদের জন্য কোন চিন্তা করিতে না হয়, অন্য সম্পত্তি বা আয় থাকে এবং সংরক্ষণের জন্য অন্য লোক থাকে, তবে তত ক্ষতি নাই। তবে নিজের অধিক যোগ্যতা থাকিলে উভয় দিকে কাজ করিতে পারেন এমন লোকও আছে, কিন্তু এইরূপ লোকের সংখ্যা বড় কম।

অধ্যক্ষের যদি স্ত্রী পুত্রাদি থাকে এবং তাঁহাকেই ভরণপোষণাদি করিতে হয় তবে আশ্রম হইতে বেতন নিয়া পৃথক্ খাওয়ার বন্দোবস্ত করা ভাল, নতুবা, "কর্ত্তার পাতে মাছের মুড়া" পড়িবেই। আমার জানিত অনেক সেবাশ্রম এই দোষে নষ্ট হইয়াছে। এইরূপ আশ্রমে

দান করা উচিত নয়। এই সকল লোক অন্য কর্ত্তার অধীনে কাজ করিতে পারে।

স্ত্রী-পুত্রবিহীন অধ্যক্ষদেরও ভোগ বিলাসের ইচ্ছা থাকিলে বেতন নিয়া পৃথক খাওয়ার বন্দোবস্ত করা নিরাপদ। ভোগেচ্ছা না থাকিলে আশ্রমবাসীদের সহিত এক ভাবে থাকিতে এবং খাইতে প্রস্তুত থাকিলে সর্ব্বাপেক্ষা ভাল।

সমিতির অধ্যক্ষ বিশেষ পরিচিত, সৎ ও মিতব্যয়ী কি না, কি রকম পোষাক পরেন, ট্রামের এবং রেলের কোন্ ক্লাসে চড়েন ইত্যাদি অনুসন্ধান করিতে হইবে, এবং চাঁদা সংগ্রহকারী সৎ কি না তাহাও জানা আবশ্যক। গৃহী অধ্যক্ষ দ্বারা পরিচালিত হিতসাধিনী সমিতিতে যে পরিমাণে দান করা যায় সন্ন্যাসী অধ্যক্ষ দ্বারা চালিত সমিতিতে তাহার বহুগুণ দান করা উচিত। যে সকল ধনী ধনীভাবে চলে তাহাদের পরিচালিত সমিতিতে গরিব লোকদের ও যে সকল ধনী গরিবভাবে চলে তাহাদের দান করা উচিত নহে। যে সকল সমিতিতে যত বড় লোক দান করে ও যত অধিক লোক দান করে সেই সকল সমিতিতে তত দান কম করা উচিত।

বেলুড়ের রামকৃষ্ণ সেবাশ্রমের অনুকরণে বহুতর রামকৃষ্ণ সেবাশ্রম হইতেছে। ইহাদের মধ্যে কোন কোন সেবাশ্রমের কর্ম্মকর্ত্তারা সৎ নহে ইহার প্রমাণ পাওয়া গিয়াছে।

নূতন সমিতি।—এখন সাধুরা ও গৃহস্থ সুকর্ম্মান্বিত লোকেরা নূতন নূতন সমিতি করিতেছেন। পূর্ব্বস্থাপিত যে সকল সমিতি ও Trust fund সৎ অধ্যক্ষের অভাবে ভাল চলিতেছে না, আগে সেইগুলি ভাল রকম চালাইবার চেষ্টা করা উচিত। বহু পুরাতন সমিতির দুর্গতি দেখিতেছি। পাণ্ডাদের পিণ্ডির সুব্যবস্থা হইতেছে।

উত্তরাধিকারী আশ্রম।—যাহাদের টাকা আছে কিন্তু উত্তরাধিকারী নাই এবং বৃদ্ধ বয়সে ও রুগ্নাবস্থায় সেবা করিবার লোক

নাই তাহাদের জন্য আশ্রম গঠন করা আবশ্যক। তাঁহারা ধনীর বৃদ্ধ ও পীড়িত অবস্থায় ধনীর অর্থের পরিমাণ অনুসারে তাঁহার জন্য অর্থব্যয় করিবেন ও তাঁহার সেবা করিবেন। ধনীর মৃত্যুর পর তাঁহার নির্দ্দেশ অনুসারে অর্থ ব্যয় করিবেন। অবশ্যই ইঁহারা অতি সৎ ও পরোপকারী হওয়া আবশ্যক, অন্যে করিলে চলিবে না। ইহা সাধুদের কার্য্য। Hindu Family Annuity Fund প্রভৃতি দ্বারা ইহার কতক কার্য্য হয়। যদিও ইঁহারা ব্যবসায়ের ভাবে করেন।

Rescue Home, Orphanage প্রভৃতি সমিতি জাতিভেদ জ্ঞান রাখিয়া চালান অসম্ভব। হিন্দুদের এই সকল আশ্রম না করিয়া ব্রাহ্ম বা খ্রীষ্টানদের পরিচালিত আশ্রমে সাহায্য করা উচিত। অপগর্ভবতী স্ত্রীলোকদিগকে সাধারণতঃ নবদ্বীপে ও কাশীধামে পাঠান হয়। হিন্দুদের এই দুই স্থানে সমিতি করিয়া স্ত্রীলোক ও সন্তানদিগকে ব্রাহ্ম বা খ্রীষ্টান সমিতির হাতে দেওয়া উচিত।

কমিটি ;—কোনও হিতসাধিনী সমিতিতে অনর্থক একাধিক ভাইস্‌-প্রেসিডেণ্ট থাকিলে বুঝিবে কার্য্য করিবার লোক নাই, নামের জন্য কার্য্য নিয়াছে। কার্য্যাধিক্য থাকিলে এবং এক এক জনের নিকটে এক এক কার্য্যের ভার থাকিলে অনেক ভাইস্‌-প্রেসিডেণ্ট নিলে ক্ষতি নাই।

কমিটিতে দুই একজন কাজের লোক থাকিলেই কাজ হয়। কাজের লোকের পক্ষে কমিটিতে সভাপতি বা সম্পাদক না হইয়া কাজ করা সুবিধাজনক। কোরাম অল্প লোকে হওয়া উচিত। নিয়ম শক্ত হওয়া উচিত ও নিজেরা পালন করা উচিত।

দানের সময় ;—অনুষ্ঠান আরম্ভের সময় দান করিলে অধিক পুণ্য হয়। যতই বহুলোক দান করিয়া অনুষ্ঠানকে পুষ্ট করে ততই ইহাতে দান করিয়া পুণ্য কম হয়।

সৎ সমিতি ;—সৎ ও নিঃস্বার্থ দান সমিতির সংখ্যা এই দেশে বড় কম, সুতরাং এই সব দানের সময় সমিতি দেশী কি বিদেশী, নিজ ধর্ম্মের কি অন্য ধর্ম্মের দেখিবার আবশ্যকতা নাই; সৎ লোক নিঃস্বার্থভাবে কাজ করিতেছে দেখিলেই দান করা উচিত।

কোনও দান সমিতির কোনও সামান্য ত্রুটি থাকিলে তাহা সংশোধন করিবার জন্য দান বন্ধ করা উচিত নয়; দান কমাইয়া পুনরায় তর্কবিতর্ক দ্বারা সংশোধন করা উচিত।

বেহিসাবী সমিতি ;—যে সকল সমিতি রিপোর্ট ছাপে না এবং হিসাব দেয় না, তাহাদিগকে দান করিতে নাই।

সমিতি পরিদর্শন ;—সমিতিতে বার্ষিক উৎসবের দিন না গিয়া অন্য দিন সংবাদ না দিয়া গিয়া কার্য্য দেখিতে হয়।

বার্ষিক উৎসব ;—অনেক সমিতি বার্ষিক উৎসবে অতিরিক্ত ব্যয় করে। বার্ষিক খরচের শতকরা ॥০ কি ১৲ টাকার অধিক ইহাতে ব্যয় করা উচিত নহে। এই টাকাও উৎসবের জন্য পৃথক ভাবে সংগ্রহ করা আবশ্যক।

কৃপণ বা সচ্ছল সমিতি ;—প্রতিষ্ঠাতাগণ হিতসাধিনী সমিতিকে সচ্ছল করিবার জন্য ব্যস্ত হয়েন। সমিতির বাড়ী প্রভৃতি প্রস্তুত করিবার জন্য টাকা সঞ্চয় করেন, ইহা ভাল কথা। কিন্তু উপস্থিত দান কার্য্যে ব্যয় সংক্ষেপ করিয়া কোম্পানির কাগজ করিতে থাকেন, অধিক টাকা জমিয়া গেলে অলস, নামপ্রার্থী, স্বার্থপর বড় লোক বা ধূর্ত্ত লোক ইহাদের কর্ত্তৃত্ব পাইয়া থাকে ইহা স্বচক্ষে দেখিয়াছি। অতএব দান সমিতির বাঁধা আয় না করাই ভাল। টাকা বেশী হইলে, দান গ্রহীতাদের জন্য ব্যয় করিয়া ফেলা উচিত। অথবা গ্রহীতার সংখ্যা বৃদ্ধি করা উচিত। বাঁধা আয় না থাকিলে সর্ব্বদা কৃতিত্ব দেখাইয়া চাঁদা সংগ্রহ করিতে হইবে, তখন অলস, স্বার্থপর, নামপ্রার্থী লোক এই কাজে আসিতে চাহিবে না; সুতরাং সৎ ও কর্ম্মঠ

লোকের হাতে এই সকল কাজের ভার পড়িবে এবং কাজও ভাল চলিবে নতুবা সমিতি বন্ধ হইয়া যাইবে, তাহাও ভাল। যেখানে সৎ ও কর্ম্মঠ লোক না থাকে সেইখানে হিতসাধিনী সমিতির দরকার নাই। এই সকল সমিতিতে দান করা উচিত নহে।

ঋণগ্রস্ত সমিতি।—যে সকল সমিতি ঋণ করিতে পারে বিশেষতঃ যাহারা সম্পত্তি বন্ধক দিয়া ঋণ করিতে পারে তাহাদিগকে দান করা নিরাপদ নহে। কর্ম্মকর্ত্তারা অসৎ বা বেহিসাবী হইলে সমিতির বাড়ী ঘর বিক্রয় হইয়া যাইতে পারে। ঋণ করিবার ক্ষমতা ও দান বিক্রয়ের ক্ষমতা একই কথা। সমিতির প্রথম অবস্থায় ২।১ বৎসর ঘর বাড়ীর জন্য কর্ম্মকর্ত্তাদের নিজ দায়িত্বে ধার করিতে পারেন।

ব্যবসায়ী সমিতি।—এক স্থানে ব্যবসায় ও দান করা শক্ত কার্য্য। কারণ কাহাকে দান করিবে ও কাহাকে বিক্রয় করিবে ইহা ঠিক করা বড়ই শক্ত। এক স্থানে দান, অন্য স্থানে ব্যবসায় করিলে সুবিধা।

সমাজ।

(ক) পরিবার। (খ) বিবাহ। (গ) গৃহকার্য্য। (ঘ) বিবিধ।

(ক) পরিবার।

একান্নবর্ত্তী পরিবার।—প্রকৃতি উদার এবং ক্ষমাশীল হইলে একান্নবর্ত্তী পরিবার খুব ভাল, কিন্তু সে রকম লোক সংসারে আজ কাল প্রায় দেখিতে পাওয়া যায় না, সুতরাং এই জীবনসংগ্রামের দিনে জিনিসপত্রের মহার্ঘতার দিনে একান্নবর্ত্তী পরিবারের অনিষ্ট-কারিতা সর্ব্বদা দেখিতে পাওয়া যায়। ঝগড়া হওয়ার পূর্ব্বে স্বার্থ-

পরতার ভাব একটু দেখা দেওয়া মাত্রই পৃথক্ হইয়া পড়া উচিত। আর কর্ত্তাদের মধ্যে কেহ অমিতব্যয়ী বা কৃপণ হইলে অন্যদের পৃথক হওয়া কর্ত্তব্য। স্ত্রীলোকের ঝগড়া পৃথক্ হওয়ার কারণ হইলে প্রথমে খাওয়া পৃথক্ করিতে হয়।

ব্যবসায়ে লাভ হইবে কি লোকসান হইবে তাহার ঠিক নাই, লাভ হইলে সম্পত্তি নিয়া মোকদ্দমা লোকসান হইলে দায়িত্ব নিয়া মোকদ্দমা। অতএব ব্যবসায় আরম্ভ করিবার পূর্ব্বেই পৃথক্ হইয়া ব্যবসায় করা উচিত। তাহাতে আপত্তি থাকিলে আরব্ধ ব্যবসায়ে কাহার কি পরিমাণ স্বত্ব থাকিবে তাহা নির্দ্দেশ করিয়া পরিবারস্থ লোকদের মধ্যে রেজেষ্টারী চুক্তিপত্র করিয়া ব্যবসায় আরম্ভ করা উচিত। অর্থোপার্জ্জন করিয়া নিজের ভোগবিলাস কথঞ্চিৎ লাঘব করিয়া পৃথগান্ন ঘনিষ্ঠ আত্মীয়দিগকে যথাসাধ্য সাহায্য করা অবশ্য কর্ত্তব্য। একান্নবর্ত্তী পরিবারে আলস্য বৃদ্ধি করে, অনেকেই একের গলগ্রহ হয় এবং একের উপর দৌরাত্ম্য করে। একান্নবর্ত্তী পরিবারে চাকর, লৌকিকতা প্রভৃতি কতকগুলি ব্যয়সংক্ষেপ হয়। সুতরাং যতকাল একত্রে থাকা যাইতে পারে তত ভাল। কিন্তু বহু লোক এক সঙ্গে খাইলে খাওয়া সকলের ইচ্ছামত হইতে পারে না। এইজন্য মুসলমান বড় লোকেরা প্রত্যেকের পাকের বন্দোবস্ত পৃথক্ করেন।

যৌথ পরিবার প্রথা।—কলিকাতা অঞ্চলের যৌথ পরিবার প্রথা পৃথগান্ন প্রথা অপেক্ষা ভাল। বামন, চাকর, তত্ত্ব এবং চাঁদা প্রভৃতির খরচ কম পড়ে। একের অর্জ্জিত বা সঞ্চিত সম্পত্তি অন্যে পায় না, একের ঋণের জন্য অন্যে দায়ী হয় না। ভাতের খরচ এক সঙ্গে; দুধ, জলখাবার, কাপড়, ডাক্তার প্রভৃতির খরচ পৃথক্ থাকে। তবে বিবাহ, শক্ত পীড়া প্রভৃতিতে একে অন্যের যথাসাধ্য সাহায্য করে। ভাতের টাকাও আয় অনুসারে কম বেশী দিয়া থাকে। যথাসম্ভব খাওয়া পরা এক রকম করিতে পারিলে ভাল হয়। নতুবা নীচতা বৃদ্ধি পায়।

পিতা বর্ত্তমানে অথবা সৎভাব থাকার সময় সম্পত্তি ভাগ করিয়া একান্নে থাকিলে, পৃথগান্ন হওয়ার সময় ঝগড়ার সম্ভাবনা কমিয়া যায়।

বিলাতে কোন কোন পিতা ও জ্যেষ্ঠ ভ্রাতা প্রভৃতি ছেলেদিগকে পড়ার খরচ দিয়া তমস্থক নিয়া থাকেন। এদেশীয় ছেলেদের ক্রমশঃ যেরূপ অকৃতজ্ঞতার ভাব দেখা যাইতেছে, অনেকে পড়ার খরচ দিবে না। দিলেও তমঃস্থক নেওয়া আবশ্যক হইবে।

কুটুম্ব ঃ—অলস, অসচ্চরিত্র, গরিব কুটুম্বকে বৃত্তি দ্বারা সাহায্য করিবে, চাকুরি দিবে না। এখন ছেলের শ্বশুরকে নিজের প্রজার মত ও মেয়ের শ্বশুরকে নিজের জমিদারের মত ব্যবহার করা হয়। উভয়কেই ঠিক কুটুম্বের মত ব্যবহার করা উচিত। "পারিবারিক প্রবন্ধ"—(ভূদেব মুখোপাধ্যায়) দ্রষ্টব্য।

দায় ভাগ ঃ—আমার মতে উত্তরাধিকার আইনে এরূপ বিধি থাকা উচিত, প্রত্যেক অবস্থাপন্ন ব্যক্তির ত্যক্ত সম্পত্তির মূল্য অন্যূন ২৫ হাজার টাকা হইলে উত্তরাধিকারীদিগকে দেওয়ার সময় সম্পত্তির পরিমাণানুসারে যত বেশী হয় (শতকরা ৫৲ হইতে ২৫৲ পর্য্যন্ত) বিজ্ঞান ও শিল্পাদি শিক্ষার জন্য ও অন্ধ খোঁড়া প্রভৃতির জন্য দেওয়া কর্ত্তব্য। পুত্রের সংখ্যা বেশী হইলে ইহার হার কমিতে পারে। মৃত ব্যক্তির অনুরূপ প্রকৃতির যুবকদিগকে তাহার মানস পুত্র বলা যায়, তাহাদিগের শিক্ষার জন্য এই ত্যক্ত সম্পত্তি ব্যয়িত হইলে আরও ভাল হয়।

হিন্দুশাস্ত্রমতে কর্ত্তার মৃত্যুর পর গৃহিণীর সম্পত্তিতে কিছুই অধিকার থাকে না। তিনি শুধু খোরাক ও পোষাকের অধিকারিণী। যদি তাঁহার চরিত্র ভাল থাকে এবং পুনর্ব্বিবাহ না করেন তবে সম্পত্তি দান ও বিক্রয় ব্যতীত সম্পত্তির আয় কি ব্যয় করিবার সম্পূর্ণ বা অন্ততঃ অর্দ্ধেক ক্ষমতা স্ত্রীর হাতে থাকা উচিত। অন্যান্য কার্য্যের সম্পূর্ণ কর্ত্তৃত্ব তাঁহার হাতেই থাকা উচিত।

কর্ত্তার মৃত্যুর পর পুত্রগণ বাড়ী ঘর তালুক ও জমিদারী প্রভৃতি খণ্ড খণ্ড ভাগ করিয়া বিষয়গুলির শোভা নষ্ট করে ও ব্যবহারের অসুবিধা ঘটায়। তাহা না করিয়া সম্পত্তি ও বাড়ীর মধ্যে অধিক মূল্যেরটি বড় ছেলে, তার পরেরটি মেজো ও তার পরেরটি ছোট ছেলে পাইলে বাড়ী ও বিষয়গুলি নষ্ট হয় না। এই নিয়ম হইলে কর্ত্তা বাড়ী ও সম্পত্তি করিবার সময় হিসাব করিয়া বাড়ী ও সম্পত্তি করিবেন। কোনও স্থলে ইহার বিশেষ অসুবিধা থাকিলে তজ্জন্য পূর্ব্বের আইনমতে কার্য্য হইবে।

মুসলমান শাস্ত্রমতে বাড়ীর সকলেই সম্পত্তির অংশ পায়। ইহাতে সম্পত্তিগুলি একেবারে নষ্ট হইয়া যায় বলিয়া তাহাদের সম্পত্তি অনেকেই কিনিতে ভয় করে। তাহারা হিন্দুশাস্ত্র মানিলে অনেক উপকার হইবে। এত মোকদ্দমা হইবে না; তাহাদের অনেক মোকদ্দমা হয়।

উইল ঃ—উইলের প্রবেট নিতে অনেক অসুবিধা। অতএব উইল না করিয়া যাহাতে চলে সেই রকম বন্দোবস্ত করিতে চেষ্টা করা কর্ত্তব্য। নিজ হাতে যত ব্যয় করিয়া যাওয়া যায় ততই ভাল। আর্য্য শাস্ত্রে উইলের ব্যবস্থা নাই।

দত্তক পুত্র ঃ—বিবাহের সময় বর ও কন্যার মাতা পিতার চরিত্র তেজস্বিতা ও স্বাস্থ্য যেমন দেখিয়া নেওয়া যায় দত্তক পুত্র গ্রহণের সময় তেমন পারা যায় না, কারণ পুত্র ও কন্যা সকলেই বিবাহ দেয় কিন্তু অতি অল্প সংখ্যক লোকেই পুত্র দান করিয়া থাকে।

হিন্দু শাস্ত্র মতে পুত্র দ্বারা পিণ্ডদান বিশেষ প্রয়োজনীয় বলিয়া যে কোন রকমে অর্থাদি প্রলোভন দ্বারা যেমন দত্তক পাওয়া যায় তেমনই নেওয়া হয় এবং সুন্দর দেখিয়া নেওয়া হয়, চরিত্র ও তেজস্বিতা সম্বন্ধে চিন্তা করা হয় না। এইভাবে সংগৃহীত পুত্র অনেক স্থলেই সৎ, কর্ম্মঠ ও তেজস্বী হইতে পারে না। কিন্তু ইহার মধ্যেও সকল দত্তকই অসৎ ও অকর্ম্মণ্য হয় না। অপর দিকে সকল ঔরসজাত পুত্রই সৎ ও কর্ম্মঠ

হয় না। উপন্যাসাদিতে দত্তক পুত্র সম্বন্ধে নানা রকম নিন্দা করা হয়। কিন্তু দত্তক না নিয়া কি করা উচিত তাহার উপদেশ কেহ করেন না। নগদ টাকা বা জমিদারী প্রভৃতি পাকা সম্পত্তি থাকিলে ট্রাষ্টি করিয়া সৎকার্য্যের ব্যবস্থা করিয়া উইল করা যায়। কিন্তু নিঃস্বার্থভাবে উইলের উদ্দেশ্য মত কার্য্য করিবার লোক পাওয়া যায় কি? তাহার উপর ব্যবসায়ী লোকের ব্যবসায় রক্ষা করিয়া দানাদি কার্য্য করিবার জন্য নিঃস্বার্থ লোক কত পাওয়া যায় তাহা ব্যবসায়ী মাত্রই বুঝিতে পারেন। সুতরাং সৎ পিতা মাতা নিঃস্বার্থভাবে পুত্র দিলে পোষ্য নেওয়াই কর্ত্তব্য। জ্ঞাতি বা নিকট আত্মীয়ের পুত্র পাইলে আরও ভাল। আমার পুত্রের মৃত্যুর পর পাঁচ বৎসর অপেক্ষা করিয়া আর উপায় নাই দেখিয়া পোষ্যপুত্র নিয়াছি। আমার সম্পত্তি ভোগ করিবার জন্য বা পিণ্ড দেওয়ার জন্য আমি দত্তক পুত্র নেই নাই, ভাগ করিবার জন্য নিয়াছি। যদি আমার দত্তক পুত্র আমার মত নিজে অল্প পরিমাণ অর্থ ভোগ করিয়া বাকী অধিক পরিমাণ ভাগ করে অর্থাৎ দান করে তবেই আমার দত্তক নেওয়া সার্থক মনে করিব।

(খ) বিবাহ।

বিবাহ যদিও নির্ব্বন্ধমতে হয় কেহ তাহার ব্যতিক্রম করিতে পারে না তথাপি কেহই অভিলষিত বর ও কন্যা অন্বেষণ না করিয়া বিবাহ করে না। বর ও কন্যার চরিত্র, তেজস্বিতা, কর্ম্মঠতা, স্বাস্থ্য, আকৃতি ও কুল দেখা আবশ্যক। ছোট ছেলে ও মেয়ের সকল অবস্থা বুঝা যায় না বলিয়া তাহাদের পিতা, মাতা, ভাই, ভগ্নীর গুণানুসারে মীমাংসা করিতে হয়।

দেখা যায় বর ও কন্যা ধনী, গুণী ও সুন্দর হইলেও সকল স্থলে অভিলষিত কন্যা ও বর মিলে না, কারণ ধনী গুণী ও সুন্দর বর ও কন্যার সংখ্যা খুব কম।

বর ঃ— আদৌ তাত বরং পশ্যেৎ।
ততো বিত্তং ততঃ কুলং॥
যদি কশ্চিদ বরে দোষঃ।
কিং ধনেন কুলেন কিম্।

কন্যা বরয়তে রূপং মাতা বিত্তং পিতা গুণং।
বান্ধবাঃ কুলমিচ্ছন্তি মিষ্টান্নমিতরে জনাঃ॥

স্বাস্থ্য ঃ—বর ও কন্যার পূর্ব্বপুরুষদের মধ্যে উপদংশ, কুষ্ঠ, শ্বেত কুষ্ঠ ও হাঁপানি যক্ষা প্রভৃতি রোগ আছে কিনা বা ছিল কি না দেখা উচিত।

কন্যা ঃ—কন্যার ভ্রাতা তেজস্বী হইলে এই কন্যার গর্ভজাত পুত্রাদি তেজস্বী হওয়ার সম্ভাবনা। শাস্ত্র মতে ভ্রাতৃহীনা কন্যা বিবাহ করা প্রশস্ত নহে।

কিন্তু এখন বর পক্ষীয়েরা মেয়ে খুঁজিবার সময় চায় টাকা ও রং। কালো ছেলেরাও ফর্সা মেয়ে চাহে। পরমা সুন্দরী মেয়েকে পরম সুন্দর বর বিবাহ করা উচিত। কুৎসিত বর সুন্দরী কন্যা চাহিবে কেন? কাল মেয়েদের দশা কি হইবে? আর এত ফর্সা মেয়ে পাইবে কোথায়? অনেকস্থলেই দেখা যায় খুব সুন্দরী মেয়ে অহঙ্কারী বিলাসী ও অলস হয়।

চরিত্র ঃ—পুরুষ পুরুষের এবং স্ত্রীলোক স্ত্রীলোকের মধ্যে চরিত্রানুসারে বন্ধুতা হয়। তবে বিবাহের সময় সৌন্দর্য্যের জন্য এত ব্যস্ত কেন? চরিত্রের মিল না হইলে পরে যে অনেক কষ্ট পাইতে হইবে! প্রত্যহ দম্পতি কলহ হইবে আর চক্ষুর জলে বুক ভাসিয়া যাইবে।

অনেকে বলেন যে সুন্দরী মেয়ে বিবাহ করিলে তাহার গর্ভজাত মেয়ে সুন্দরী হইবে ও বিবাহ দিতে সহজ হইবে। আমি বলি

কুৎসিতা তেজস্বিনী মেয়ে বিবাহ করিলে তাহার গর্ভে তেজস্বী পুত্র হইবে ও বহু অর্থোপার্জ্জন করিবে ও কুৎসিতা ভগ্নীকে অর্থ সাহায্যে সহজে বিবাহ দিতে পারিবে।

কাল মেয়ের গুণ,

কূপোদকং বটচ্ছায়া শ্যামাস্ত্রী চেষ্টকালয়ং।
শীতকালে ভবেদুষ্ণং গ্রীষ্মকালে চ শীতলম্॥

হিন্দুর স্ত্রী সহধর্ম্মিণী হওয়া উচিত, কামিনী নহে।

নির্ব্বাচন।—বর ও কন্যা নিজেরা তাহাদের বিবাহের জন্য কন্যা ও বর নির্ব্বাচন করিলে বা যুবক যুবতী দ্বারা নির্ব্বাচন করাইলে তাহা অনেক সময়ই অভিলষিত সম্বন্ধ হয় না। কারণ যৌবন অবস্থার মোহ বশতঃ ঠিক রকম মনোনয়ন করিতে পারে না। বৃদ্ধ অভিভাবকেরাও টাকা কড়ির স্বার্থভাব মনে রাখিয়া ঠিক রকম নির্ব্বাচন করিতে পারে না। বৃদ্ধেরা নিঃস্বার্থভাবে নির্ব্বাচন করিলে ঠিক নির্ব্বাচন হয়।

প্রকৃতি।—জলের রং ভাণ্ড অনুসারে পরিবর্ত্তিত হয় অর্থাৎ যেমন সাদা ভাণ্ডে রাখিলে জলের রং সাদা ও কাল ভাণ্ডে রাখিলে কাল দেখা যায় তেমন পুরুষের প্রকৃতি স্ত্রীর প্রকৃতি অনুসারে অনেকটা পরিবর্ত্তন হয়। তবে পুরুষ খুব শক্ত হইলে পরিবর্ত্তন কম হয়। কিন্তু কিছু পরিবর্ত্তন হয়ই। স্থলবিশেষে পুরুষের প্রকৃতি অনুসারে স্ত্রীর প্রকৃতিও পরিবর্ত্তন হয়।

বিবাহের বয়স।—হিন্দুশাস্ত্র মতে ব্রাহ্ম বিবাহ অর্থাৎ ২৪ বৎসর বয়স্ক বরের সঙ্গে ৮ বৎসর বয়স্কা কন্যা দেওয়াই গৌরীদান ও শ্রেষ্ঠ প্রথা। তবে সম্প্রদাতা না থাকিলে বা কোনও কারণে সম্প্রদান না করিলে কন্যা ঋতুমতী হওয়ার তিন বৎসর পর স্বয়ম্বর গ্রহণ করিতে পারে। বাঙ্গালা ব্যতীত ভারতবর্ষের সর্ব্বত্র মেয়েকে অল্প বয়সে বিবাহ

দেওয়া হয়, কিন্তু ঋতুমতী না হইলে স্বামীর বাড়ীতে পাঠান হয় না। অল্প বয়সে বিবাহ দিলে শ্বশুর বাড়ীর সঙ্গে মিশ খায়। কিন্তু ঋতুমতী হওয়ার পূর্ব্বে স্বামীর শয্যায় পাঠান উচিত নহে। পুরুষের উপার্জ্জনক্ষম হইবার পূর্ব্বে এবং ২০ বৎসরের পূর্ব্বে বিবাহ করা উচিত নহে।

বিবাহ নিষেধ :—যক্ষ্মা প্রভৃতি সংক্রামক ও অসাধ্য-রোগ গ্রস্ত লোকদের বিবাহ করিয়া সমাজে রোগীর সংখ্যা বৃদ্ধি করা অন্যায়।

সদ্বংশ :—যে বংশে বহুকাল হইতে ধনী, বিদ্বান্ ও সম্ভ্রান্ত লোক ছিলেন, সেই বংশই এখন সদ্বংশ বলিয়া পরিচিত হয়। কিন্তু আমার মতে যিনি সৎ, বিদ্বান্ ও সৎসাহসী নহেন, তাঁহার বংশ সদ্বংশ নহে। সদ্বংশীয় লোকের আচার, বিনয় ও বিদ্যা প্রভৃতি গুণগুলি থাকা আবশ্যক। যে সদ্বংশীয় লোকের এই সকল গুণ নাই তিনি অহঙ্কারের প্রতিমূর্ত্তি ও কুকার্য্যের অগ্রণী হইয়া থাকেন।

এখন কুলীনদের মধ্যে আচার, বিনয়, বিদ্যা প্রভৃতি গুণ না থাকিলেও কুলীনের সন্তান বলিয়া কুলীন হয়।

বিশেষ পরিচিত, সমপ্রকৃতির, সমাবস্থার ও সমশ্রেণীর লোকের সঙ্গে বিবাহ হওয়া সুবিধাজনক। নিজের অপেক্ষা বেশী গরিব বা ধনীর কন্যা বিবাহ করিতে নাই। কিন্তু ধনী কুটুম্ব ধনগর্ব্বে মত্ত না হইলে এবং গরিব কুটুম্ব ধনপ্রত্যাশী না হইলে ক্ষতি নাই। যে বরের ঘরে পাচক নাই তাহার পক্ষে পাচকওয়ালা ঘরের মেয়ে বিবাহ করা সুবিধাজনক নহে।

দূরদেশের অপরিচিত বর ও বয়স্কা কন্যাতে নানা রকম দোষ থাকিতে পারে। এক অসতী কন্যাকে দূরদেশে ও এক অপগর্ভবতী কন্যাকে প্রসবের পর দূরদেশে বেশী টাকা দিয়া বড় কুলীনের ঘরে বিবাহ দিতে শুনিয়াছি। খুব নিকটে অর্থাৎ ২।১ মাইলের মধ্যে বিবাহ হইলে ঝগড়ার কারণ হয়।

নিজের তুলনায় খুব উচ্চবংশে বিবাহ সম্ভ্রমের কারণ না হইয়া অনেক স্থলে অসম্ভ্রমের কারণ হইয়া পড়ে। সদ্বংশজ কুটুম্ব দেখা হইলেই আত্মগৌরব প্রকাশ করিয়া অসদ্বংশজ কুটুম্বকে লজ্জিত করিয়া থাকে। বিদ্যা, ধন প্রভৃতির আকর্ষণে অল্প উচ্চবংশীয়েরা সম্ভ্রম করিতে চাহিলে ভালই; কিন্তু পণ দিয়া কন্যা বা জামাতা আনিয়া সম্ভ্রম বৃদ্ধি করাতে সম্ভ্রম বৃদ্ধি না হইয়া বরং হ্রাস হয়। তবে নূতন ধনীরা পুরাতন ধনীদের সহিত সম্বন্ধ করিলে চাল চলন রান্না ও খাওয়া শিখিতে পারে।

ব্রাহ্মণ।—ব্রাহ্মণের মধ্যে যিনি অধিক তপস্বী ও বিদ্বান্ তিনিই শ্রেষ্ঠ ব্রাহ্মণ বলিয়া গণ্য হওয়া উচিত, পূর্ব্বে ইহাই হইত। কিন্তু এখন ব্রাহ্মণদিগের মধ্যেও ব্রাহ্মণেতর জাতির মত অর্থ ও অবস্থা দ্বারা কুলমর্য্যাদা ঠিক হয়। পূর্ব্বে রাজারাও কুৎসিৎ ভিক্ষুক ব্রাহ্মণকে কন্যা দেওয়ার জন্য ব্যস্ত হইতেন।

কুলীন ব্রাহ্মণ।—রাঢ়ীয় কুলীন ব্রাহ্মণেরা শ্রোত্রিয়ের মেয়ে বিবাহ করে। কিন্তু তাহাদের মেয়ে শ্রোত্রিয়ের নিকট বিবাহ দেয় না। তাহাতে তাহাদের ক্ষতি। কারণ তাহাতে কুলীনদের মেয়ে বিবাহ দিতে বর কম পাওয়া যায়। কুলীনদের পক্ষে শ্রোত্রিয়ের মেয়ে বিবাহ করা উচিত নহে। এখন অনেকেই ইহা বুঝিতেছেন। শ্রোত্রিয়ের মেয়ে যদি বিবাহ করিতেই হয় তবে তাহাদের নিকট মেয়ে দিতেও হইবে, তবেই আর বরের অভাব হইবে না।

পণপ্রথা।—তেজস্বিনী মেয়েদিগকে শিক্ষকতা করিবার উপযুক্ত লেখাপড়া শিখাইয়া দিলে সহজে বিবাহ হইবে। যদি না হয় শিক্ষকতা করিয়া অনায়াসে জীবনযাত্রা নির্ব্বাহ করিবে।

বরপক্ষ ছেলের বিবাহ দেওয়ার সময় যদি পণ না নেয় এবং যে ঘরের ছেলেরা পণ নেয় না সেই ঘর খুঁজিয়া বিবাহ করে তবেও পণপ্রথা কতক কমিতে পারে।

কন্যা বিক্রয় ও শুক্র বিক্রয় উভয়ই শাস্ত্রবিরুদ্ধ। কন্যারা অল্প কয়েকজন চিরকুমারী না থাকিলে বা অবস্থাপন্ন বরেরা বহু বিবাহ না করিলে পণপ্রথা কমিবে না। কারণ এখন সকলেই জানে যে কন্যার বিবাহ না হইলে অত্যন্ত লজ্জার কথা। কিন্তু বরের বিবাহ না হইলে তেমন লজ্জার কথা নহে। তজ্জন্য কন্যাপক্ষ ব্যস্ত হইয়া বরপক্ষের মাথা গরম করিয়া দেয়।

আমার মতে যে বিবাহে পণ নেওয়া হয় সেই বিবাহে পণ-গ্রাহীর বাড়ীতে নিমন্ত্রণ খাওয়া উচিত নহে।

বিধবা বিবাহ।—হিন্দুর—ব্রাহ্মণ, ক্ষত্রিয়, কায়স্থ ও বৈশ্য ব্যতীত প্রায় সকল জাতিতেই বিধবা বিবাহ প্রচলিত আছে। বাঙ্গালা দেশে উচ্চ শ্রেণীর আদর্শে নিম্ন শ্রেণীতেও বিধবা বিবাহ উঠিয়া যাইতেছে। আর্য্য শাস্ত্রে বিধবা বিবাহের বিধি আছে। সংগৃহীতা স্ত্রীর ও তাহার পুত্রাদির অশৌচের ব্যবস্থা আছে। কোনও স্ত্রী অন্যদ্বারা সংগৃহীতা হইলে পূর্ব্ব স্বামীর অশৌচেরও ব্যবস্থা আছে। ইহাই ত বিধবা বিবাহ এবং এই সকল ব্যবস্থাই বিধবা বিবাহের প্রমাণ। কালস্রোতে বিধবা বিবাহ উঠিয়া যাওয়ায় পণ্ডিতগণ ইহার উল্টা অর্থ করিয়া ইহাকে অবৈধ সাব্যস্থ করিয়াছেন। স্বর্গীয় বিদ্যাসাগর মহাশয়ের "বিধবা বিবাহ" দ্রষ্টব্য। যদি মতদ্বৈধ থাকে তবে যুক্তির আশ্রয় নিতে হয়। যুবতী বিধবা ব্রহ্মচর্য্য রক্ষা করিতে না পারিলে তাহাকে পুনর্ব্বিবাহ দেওয়াই যুক্তিসঙ্গত। বিবাহ না দেওয়ায় স্ত্রীলোক ভ্রষ্টা হইতেছে, ও গর্ভ নষ্ট করিতেছে। অনেক মেয়ে মুসলমান ও খৃষ্টান হইতে বাধ্য হইতেছে।

বিধবা ব্রহ্মচর্য্য রক্ষা করিতে পারিলে সকল জাতিতেই সতী সাধ্বী বলিয়া প্রশংসা পাইয়া থাকেন ও পূজনীয়া হইয়া থাকেন এবং মৃতদার পুনঃ পত্নী গ্রহণ না করিলে সকল জাতিতেই প্রশংসিত হইয়া থাকেন, সুতরাং বিধবা বিবাহ উৎকৃষ্ট কার্য্য মনে করা যাইতে

পারে না। বিধবা বিবাহ দিতে হইলে মৃতদারই যোগ্য পাত্র। বাঙ্গালার পশ্চিমে কাহার প্রভৃতি জল-আচরণীয়-জাতির মধ্যে বিধবা বিবাহ অবাধে প্রচলিত আছে। নেপালে ব্রাহ্মণাদি জাতির মধ্যেও বিধবা বিবাহের চল আছে, কিন্তু তাহাদিগকে নিম্নস্তরে রাখা হয়। বাঙ্গালায় ব্রাহ্মণাদির মধ্যেও বিধবা বিবাহ প্রচলন করিয়া তাহাদিগকে নিম্নস্তরে রাখিলেই হয়। তাহাদিগকে বিবাহে ও পূজা প্রভৃতি কার্য্যে যোগ দিতে না দিলেই হয়, তাহাদের সঙ্গে পঙ্‌ক্তি ভোজন না করিলেই হয়; এবং তাহাদের রান্না ভাত না খাইলেই হয়। কিন্তু যাঁহারা অসতী স্ত্রীলোকদের রান্না খাইতে আপত্তি করেন না, তাঁহারা বিবাহিতা বিধবার পক্কান্ন খাইতে কেন আপত্তি করেন তাহাও বুঝি না!

বিধবা বিবাহের স্থল।—শূদ্রাদি যে সকল শ্রেণীর মেয়েরা বিধবা হইলে আমিষ ও পান খায়, গহনা ও পাড়ওয়ালা কাপড় পরে তাহাদিগকে বিবাহ দেওয়াই কর্ত্তব্য। আর কুম্ভকার প্রভৃতি যে সকল শ্রেণীতে পণ দিয়া কন্যা আনিয়া বিবাহ করিতে হয় তাহাদের মধ্যে বিধবা বিবাহ প্রচলন হওয়া অবশ্য কর্ত্তব্য। শূদ্রাদির মধ্যে বিধবার গর্ভজাত সন্তানের বিবাহ চলিতেছে। সংগ্রহ করিলে দোষ নাই, প্রকাশ্যে বিধবার বিবাহ দিলেই গোল, ইহা সুবিচার নহে।

কিন্তু ব্রাহ্মণাদি জাতির কুমারীদিগকে পণ দিয়া বিবাহ দিতে হয়, তাহাদের মধ্যে বিধবা বিবাহ প্রচলিত হইলে কুমারীদের বিবাহ আরও কঠিন হইবে। আর ব্রাহ্মণাদি বিধবারা আজীবন ব্রহ্মচর্য্য রক্ষা করিয়া থাকেন ইঁহাদিগকে পুনর্ব্বিবাহে মত করানই শক্ত। তবে যদি ইঁহাদের কেহ বিলাসী হয় অর্থাৎ পাড়ওয়ালা কাপড় পরে, পান খায়, লম্বা চুল রাখে তবে মৃতদার বর জুটিলে এবং অক্ষতযোনি হইলে বিবাহের প্রস্তাব করাই কর্ত্তব্য।

সন্তানবতী বিধবাদের বিবাহ হইলে সন্তানদের কষ্ট হয়।

পুরুষের পক্ষে স্ত্রীর মৃত্যু হইলে যদি অধিক বয়সে বিবাহ করিতে হয় তবে বালিকা বিবাহ করিয়া তাহার সর্ব্বনাশ করা অপেক্ষা বিধবা বিবাহ করাই সঙ্গত। কুমার ছেলেদের বিধবা বিবাহ করা উচিত হইবে না।

কন্যা বা পুত্রবধূ বিধবা হইলে যদি বাড়ীর কর্ত্তা নিরামিষাশী হইতে পারেন এবং ব্রহ্মচর্য্য রক্ষা করিতে পারেন তবে পরিবারস্থ বিধবাদের ব্রহ্মচর্য্য রক্ষার কষ্ট কতক পরিমাণে কমিতে পারে।

বহুবিবাহ ঃ—পূর্ব্বে হিন্দুসমাজে বহুবিবাহের প্রচলন ছিল। রাজারা বহুবিবাহ করিতেন, মুনি ঋষিদের মধ্যেও বহুবিবাহ চল ছিল। যাজ্ঞবল্ক মুনির দুই স্ত্রী ছিল। এখনও মুসলমানদের মধ্যে বিশেষতঃ মুসলমান কৃষকদের মধ্যে বহুবিবাহ প্রচলিত আছে তাহাতে কৃষি কার্য্যের বিশেষ সুবিধা হইতেছে। সন্তান বৃদ্ধি হওয়াতেও কৃষিকার্য্যের সুবিধাই হয়। বাবুরা যেমন অধিক সন্তান হইলেই ভয় পায় কৃষকেরা তেমন ভয় পায় না বরং সন্তুষ্ট হয়। তবে শিক্ষা বাধ্যতামূলক হইলে কিছু কষ্টের কথা হইবে কিন্তু সন্তান উপার্জ্জনক্ষম হইলেই কষ্ট শেষ হইবে। ব্যবসায়ীদের বহু পুত্র থাকিলে ব্যবসায় চালান সহজ হয় সুতরাং তাহাদের পক্ষেও বহুবিবাহ সুবিধাজনক।

বহুবিবাহ প্রচলিত হইলে বরের পণ উঠিয়া যাইতে বাধ্য হইবে। ইহা আর কোনও উপায়ে উঠিতে পারে না। বহুবিবাহ করিতে হইলে শেষেরটি বিধবা বিবাহ করিলে সুবিধাজনক হইবে। দ্বিতীয়া স্ত্রী সমাজ চক্ষে হীন বলিয়া প্রথমা স্ত্রীকে সম্ভ্রম করিবে সুতরাং ঝগড়া হওয়ার সম্ভাবনা কম থাকিবে। মুসলমানেরা এই রকম করিয়া থাকে।

(গ) গৃহকার্য্য।

সর্ব্বং আত্মবশং সুখং। সর্ব্বং পরবশং দুঃখং॥

কাপড় ধোয়া ঃ—স্নানের পর নিজের কাপড়খানা ধোপাদের মত একটু আছড়াইয়া লইয়া জল নিংড়াইয়া ছায়াতে শুকাইবে।

ধোপাদের মত, আছড়াইলে কাপড় নরম হইবে না, কোচাইয়া লইলে বহর কমিবে না। চাকর দ্বারা কাপড় ধোয়াইলে ভাল করিয়া আছাড়ে না, বরং মাটিতে ফেলিয়া ময়লা করে। অবসর মত ধোয়ার দরুণ কাপড় অনেকক্ষণ জলে ভিজিয়া এবং অনেকক্ষণ রৌদ্রে শুকাইয়া কম টেকসই হয়।

জামা ঘাম লাগিয়া ময়লা হয় কিন্তু কেহ ঘরে ধোয় না, মধ্যে মধ্যে ঘরে ধুইলে পরিষ্কার থাকে। তবে ইস্তিরি হয় না বটে, তথাপি ধোয়া কর্ত্তব্য।

এখন ধোপাগণ কাপড় ধোয়ার দর অত্যন্ত বৃদ্ধি করিয়াছে, ক্রমে আরও বাড়িবে। ধনীলোক ব্যতীত অন্যদের ধোপাদ্বারা কাপড় ধোয়ান অসম্ভব হইয়া পড়িতেছে। বিশেষতঃ তাহারা কাপড় অত্যন্ত অযত্নে রাখে ও গ্রাহকের কাপড় নিজেরা যথেচ্ছ ব্যবহার করে। সোডা ব্যবহার করিয়া কাপড় কম টেকসই করে। সুতরাং প্রত্যেককেই নিজ বাড়ীতে কাপড় ধোয়ার বন্দোবস্ত করা নিতান্ত প্রয়োজনীয় হইয়া পড়িয়াছে। কলিকাতায় কোন কোন ভদ্রলোকের বাড়ীতে ধোপার রীতিমতে কাপড় ধোয়া হয়। ঘরে ইস্তিরিও আছে।

কাপড়ে মার্কা।—নূতন কাপড় পরিবার সময় রঙিন সূতা দিয়া সেলাই করিয়া ৩।১০ অর্থাৎ ৩রা মাঘ, ৮।৭ অর্থাৎ ৮ই কার্ত্তিক এইরূপ লিখিলে তাহাতে মার্কার কাজ হয় ও কাপড় কত দিন টিকিল ইহাও বুঝা যায়। আমি পঠদ্দশায় ইহা করিতাম।

সেলাই ও রিপুকর্ম্ম।—আমাদের দেশে অনেক বালিকা নিত্য প্রয়োজনীয় লেপ কাঁথা, বালিশের ওয়াড়, জামা, মোজা মেরামত ও রিপুকর্ম্ম প্রভৃতি না শিখিয়া গৌণ অর্থাৎ অল্প প্রয়োজনীয় আসন কম্ফর্টার গরম মোজা প্রভৃতি বয়ন শিখে। ইহাতে বিশেষ উপকার হয় না।

গৃহিণী পরীক্ষা।—গৃহিণীদিগকে বাহির হওয়ার সময় পোষাক দিয়া পরীক্ষা না করিয়া তাহাদের ঘরে গিয়া দ্রব্যাদি কি ভাবে গুছান আছে দেখিলেই তাহাদের পরীক্ষা হয়। বাড়ীতে ২।১ জন রুগ্ন লোক থাকিলে তাহাদের সেবাশুশ্রূষা কেমন চলিতেছে তাহা দেখিলে বিশেষ পরীক্ষা হয়।

ঘটি।—পরিবারস্থ প্রত্যেকের এক একটী স্বতন্ত্র ঘটী থাকিলে ভাল; যে যাহার ঘটী নিয়া পায়খানায় যাইবে, উহার ভিতরে বাহিরে মাজিবে এবং সেই ঘটী দিয়াই জল পান করিবে। ইহাতে চাকরের পরিশ্রম কমিবে, নিজেরও একটু ব্যায়াম হইবে,—ঘটী পরিষ্কার থাকিবে এবং গ্লাসের আবশ্যকতা থাকিবে না। খাওয়ার সময় গ্লাসের ব্যবহার থাকিলে প্রত্যেকের একটি করিয়া গ্লাস চাই, কিন্তু এক ঘটীতে তিন চারিজনের চলিতে পারে। যে ঘটী সর্ব্বদা মাজা হয় না, তাহা মাজিলে প্রথম ২।১ দিন হাতে ময়লা লাগে, তারপর প্রত্যহ মাজিলে হাতে ময়লা কম লাগে।

চাকর।—পারত পক্ষে চাকর রাখা উচিত নহে। স্ত্রী, পুরুষ, বালক ও বালিকাদের মধ্যে গৃহকার্য্য ভাগ করিয়া সম্পাদিত না হইলে চাকর রাখিতে বাধ্য। কিন্তু তাহার সম্পূর্ণ বেতন দিলেও বেতন আদায়ের জন্য তাহাকে সম্পূর্ণ না খাটাইয়া নিজেরা যত অধিক কার্য্য করিতে পার তাহার চেষ্টা করিবে; তবে কোন সময় চাকর না থাকিলে কষ্ট হইবে না, এবং পরিশ্রমে শরীর ভাল থাকিবে। মাসে অন্ততঃ একদিন প্রত্যেক চাকর ও পাচককে ছুটি দিয়া তাহাদের কার্য্য ঘরের স্ত্রীলোক, পুরুষ, বালক ও বালিকাদের করা কর্ত্তব্য। চাকর দিয়া কাজ করাইলে সম্ভ্রম বাড়িবে এই ভাব মনে আনিও না, নিজের কাজ নিজের ঘরের লোকদ্বারা যত সময়ে হইতে পারে, চাকরের দ্বারা তাহা অপেক্ষা সময় অনেক বেশী লাগে, কাজও ভাল হয় না। চাকরেরা মনিবের দ্রব্য অন্যকে নিঃস্বার্থভাবেও দিয়া তৃপ্তি লাভ করে।

চাকরদের বেতন বেশী করিয়া দেওয়া উচিত। বাজার করিতে দিতে নাই। বাজার করিতে দিলে দুই চারি পয়সা চুরি করিলে বিশেষ বিরক্ত হওয়া উচিত নহে। কিন্তু ঘর হইতে লোটা, বাটি, কাপড়, টাকা, গহনা প্রভৃতি চুরি করিলে কখনই রাখা উচিত নহে।

ভাল মনিব ভাল চাকর পায়। অথবা ভাল মনিবের নিকট যেই চাকুরি করুক সে ভাল চাকর বলিয়া বিবেচিত হয়। মনিবের নিকট ভাল ব্যবহার পাইলে এবং মনিব বিশ্বাস করে ইহা জানিলে চাকরেরা ভাল কাজ করে।

দৈনিক কার্য্যের তালিকা।—দৈনিক গৃহকার্য্যের একটা তালিকা ছড়া বাঁধা থাকিলে গৃহিণীদের ও চাকরের সুবিধা হয়।

পাচক।—ঘরের স্ত্রীলোকদের দ্বারা রন্ধন কার্য্যটা সম্পাদিত হইতে পারিলে পাচক কখনও রাখিতে নাই। পাচকের অন্ন পবিত্র হওয়া অসম্ভব, বিশেষতঃ স্ত্রীলোকদের আলস্য বৃদ্ধি হইয়া স্বাস্থ্য নষ্ট হয়।

ঘরের স্ত্রীলোকদের দ্বারা পাকের কার্য্য না চলিলে পাচক রাখিতেই হইবে। পাচক রাখিলেও একজন স্ত্রীলোক সম্মুখে দাঁড়াইয়া রান্না করাইবে। কফ ফেলিয়া বা ঘাম মুছিয়া হাত ধোয় কি না দেখিবে। পারিলে, একবেলা ঘরের স্ত্রীলোকেরা ও একবেলা পাচক রাঁধিবে।

বাঙ্গালীর মাসিক আয় দুইশত টাকা হইলেই ঘরের স্ত্রীলোকদের অনেক রোগ উপস্থিত হয়, কাজেই পাচক রাখিতে হয়। পাচক রাখিলেই খাওয়ার দফা রফা। স্বজাতীয় পাচক রাখিলে ঘরের স্ত্রীলোকদিগকে মধ্যে মধ্যে রন্ধনশালায় পাঠাইবার উপায় থাকে। যদি পাচকই রাঁধে, ঘরের মেয়েরা পরিবেশন করিবে। তাহাও না পারিলে ব্যঞ্জনাদি ভাগ করিয়া দিবে; নতুবা তাহার খাতিরের লোককে বেশী দিবে বা যাহাকে বেশী দেওয়া আবশ্যক তাহাকে কম দিবে। তাহাও না পারিলে রান্নাঘর হইতে একেবারে পেন্‌সন্। পাচকের রান্নায় কাঠ ও তৈল বেশী লাগে, রান্না ভাল হয় না। চুরি বা

যথেচ্ছ পরিবেশন করিতে না পারিলে নানা অনর্থ ঘটায়। যদি কাহারও ভাগ্যে সৎলোক জুটে, তাহাদের কথা পৃথক।

চাকর ও পাচকদের শ্রেণীর অতি অকর্ম্মণ্য ও অসৎলোকেরা এই সব কার্য্যে আসে বলিয়া ভাল লোক পাওয়া যায় না। আর তাহাদের মধ্যে যে সব কর্ম্মঠ ও সৎলোক আসে তাহারাও মনিবদের নিকট ভাল ব্যবহার ও বেতন পায় না বলিয়া অন্য সুবিধা পাইলেই চলিয়া যায়। (ভূদেব মুখোপাধ্যায় কৃত পারিবারিক প্রবন্ধ দ্রষ্টব্য)।

বাজার করা :—ছেলেরা ছোট কাল হইতে বাজার করিলে সাংসারিকতা ও ব্যবসায় শিক্ষা হয়। চাকর দ্বারা বাজার করান কখনই উচিত নহে, কারণ বিশ্বাসী চাকর দুর্লভ। আর চাকর আদেশ মত দ্রব্য আনিবে, আদেশের বাহিরে কোন দ্রব্য পছন্দ হইলে চাকর আনিতে পারে না। নিতান্তই যদি নিজেদের বাজার করা সুবিধাজনক না হয় তবে বড় লোকদের বেশী বেতনের সৎকর্ম্মচারী দ্বারা বাজার করান উচিত। স্ত্রীলোকেরা বাজার করিতে পারিলে সর্ব্বাপেক্ষা সুবিধা হইবে। ৺কালীঘাটে, ৺কাশীতে, ৺বৈদ্যনাথে ও দার্জ্জিলিঙ্গে স্ত্রী-লোকেরা বাজার করিয়া থাকেন। মৎস্য ও তরকারী উঁহারা যেমন চিনিয়া কিনিতে পারেন, পুরুষেরা তেমন পারে না। যাঁহারা ভাল রন্ধন করিতে পারেন তাঁহারা বাজারও ভাল রকম করিতে পারিবার কথা। নিরামিষ খাইলে প্রত্যহ বাজার না করিলেও চলে।

(ঘ) বিবিধ।

অনুকরণ :—পোষাক, ভাষা, কার্য্যের ও ধর্ম্মমতের অনুকরণ করা হয়। ধীর প্রকৃতির লোকেরা সহজে অনুকরণ করিতে পারে না; সুতরাং আবশ্যক অনুকরণগুলি ছেলেবয়স হইতে করান উচিত। বিশেষ চিন্তা করিয়া অনুকরণ করিতে হয়। চঞ্চল প্রকৃতির লোকেরা সহজে অনুকরণ করিয়া থাকে।

ধর্ম্মকার্য্যের এবং অপেক্ষাকৃত সুবিধাজনক কার্য্যপ্রণালীর অনুকরণ নিজে ভালরকম বুঝিলে অবশ্য এবং শীঘ্র কর্ত্তব্য।

কার্য্যের সুবিধার জন্য বেশ ভূষার অনুকরণ আবশ্যক, কিন্তু সৌন্দর্য্য বৃদ্ধির জন্য অনুকরণ বিলম্ব করিয়া করাই ভাল।

অন্যায় আমোদ।—দোলযাত্রার সময় অপরিচিত লোককে পিচকারি দেওয়া এবং তাহাতে খয়ের প্রভৃতি পাকা রং দিয়া কাপড় নষ্ট করা অন্যায়। অন্যের ক্ষতি করিয়া বা অন্যকে কষ্ট দিয়া আমোদ করা অন্যায় কার্য্য।

ব্রহ্মদেশে ১লা বৈশাখ তারিখে বালিকারা রাস্তায় অপরিচিত পুরুষদের গায়ে জল দিয়া থাকে। ইহা ভাল প্রথা নহে।

মিছিল।—কলিকাতার মিছিল শিক্ষিত নহে বলিয়া সমানে চলিতে পারে না এবং বরকর্ত্তাদিগকে লাঠি হাতে নিয়া মিছিলের সঙ্গে সঙ্গে দৌড়িতে হয়। সুন্দর রকমের মিছিল বাহির করিতে হইলে কাওয়াজ জানে এই রকম লোক সংগ্রহ করিবার উপায় করিতে হয়। তাহা না পারিলে মিছিল বাহির না করাই ভাল। মিছিল সমস্ত রাস্তা জুড়িয়া চলিতে থাকে, তাহাতে ট্রামগাড়ী, ঘোড়ার গাড়ী ও গরুর গাড়ীগুলি চলিতে পারে না। অন্যকে কষ্ট দিয়া আমোদ করা অন্যায়।

মিছিলে যে নৌকা ও পাহাড় সাজান হয় তাহা আদৌ সুন্দর নহে।

অপব্যয়।—সাধারণতঃ প্রতিযোগিতা বা বিলাসের ভাব হইতে অপব্যয় হইয়া থাকে। বড়লোকের অনুকরণ করিতে গিয়াও অনেক সময় গরিব লোক বিপদে পড়ে। যে ভাবেই হোক, অপব্যয় কখনও সমর্থনযোগ্য হইতে পারে না। লোকে কি বলিবে না ভাবিয়া প্রত্যেককেই সংযত ভাবে ব্যয় করা উচিত। অনাবশ্যক অভাব সৃষ্টি করিয়া ব্যয় করাও অপব্যয়।

খেলায়।—ক্রিকেট, ফুটবল ও ঘোড়দৌড়ের খেলায় বহু অর্থ ব্যয় হয়। অত ব্যয়ের আবশ্যকতা বুঝি না, বিশেষতঃ গরিবদেশে।

সাহেবদের আয় আমাদের তুলনায় অনেক বেশী, তাহাদিগের দৃষ্টান্তে এই সব ব্যয়-বাহুল্য নিতান্ত অন্যায়।

গহনায়।—গহনাতে কতক অর্থ সঞ্চিত থাকে বটে, আপদ সময়ে বন্ধক দিয়া উদ্ধার হওয়া যায়; কিন্তু প্রথমেই স্বর্ণকার সিকি নেয়, তারপর কয়েকবার ভাঙ্গিয়া গড়াইলেই মূল্য অনেক কমিয়া যায়। মাড়োয়ারীরা সাদা সিধা গহনা ব্যবহার করে, নকাসী করে না। তাহাতে স্বর্ণকারেরা ভেজাল দিতে পারে না। গহনা নিতান্তই করিতে হইলে সাদা সিধা করা উচিত। পূর্ব্বকালে বণিকেরা গহনা দিয়া পণ্যের বায়না দিত, তজ্জন্যই বোধ হয় বণিকদের পুরুষেরা এখনও গহনা ব্যবহার করে।

এখন ধনীরা সোনার গহনা বর্জ্জন করিয়া রূপার গহনা ব্যবহার আরম্ভ করিলে আমাদের গরিবদেশের অনেক উপকার হইবে।

রূপার উপর সোনার পাত জড়ান গহনা ব্যবহার করিলেও গহনাতে এত টাকা বদ্ধ হইয়া থাকে না। ইহাতে দেশের আর্থিক উপকার হইবে, গরিবরাও গহনার সাধ মিটাইতে পারিবে।

চুলে।—স্ত্রীলোকদের চুল খাট করিলে তৈল কম লাগিবে, পরিষ্কার করিতে ও শুকাইতে সময় নষ্ট হইবে না। কিছুদিন হইল ইউরোপীয় স্ত্রীলোকেরা চুল খাট করিতে আরম্ভ করিয়াছেন।

নিমন্ত্রণে।—নিমন্ত্রণে অনেক অপব্যয়, অপচয় ও অসুস্থতা হয়। বিশেষতঃ ভারতবর্ষ পরাধীন গরিব দেশ। আর অবস্থাপন্ন লোকদিগকে নিমন্ত্রণ খাওয়াইলে পুণ্য হয় না, আমোদ হয়। নিমন্ত্রণ খাওয়াইয়া আমোদ করিবার সময় এখন ভারতবর্ষের নহে, সুতরাং নিমন্ত্রণ কমান উচিত।

সামাজিকতার জন্য নিমন্ত্রণের কতক আবশ্যকতা আছে বটে কিন্তু খাদ্যাড়ম্বর অনেক কমাইয়া দেওয়া উচিত। সন্ন্যাসীদের ও মুসলমানদের

নিমন্ত্রণে অপচয় কম হয় কারণ তাহারা রকম কম করে ও পাতে অনেক দ্রব্য লইয়া ফেলিয়া যায় না।

খাদ্যের তালিকা পূর্ব্বে পাওয়া উচিত।

পরিবেশন।—পরিবেশক চতুর লোক হইলে ভোক্তার পাতে দ্রব্য নষ্ট হয় না, খাওয়ারও ত্রুটি হয় না। পরিবেশন কার্য্যটি বড়ই বিবেচনার কার্য্য।

মিথ্যা নিমন্ত্রণ।—বিবাহাদিতে দূর সম্পর্কিত, অল্প পরিচিত দূর দেশস্থিত লোকদিগকে নিমন্ত্রণ করা হয়। ইহারা যে আসিবে না তাহা পূর্ব্বেই জানা থাকে।

বিশৃঙ্খলা।—আমি বহুবার দেখিয়াছি নিমন্ত্রিত লোকদের খাওয়া শেষ হওয়ার পূর্ব্বে কর্ত্তা নিজে খাইলে, কার্য্যে নানা বিশৃঙ্খলা উপস্থিত হয়।

পাদুকায়।—পাকা বাড়ীতে খড়ম ব্যবহার করিলে পিছ্‌লিয়া পড়িয়া পা ভাঙ্গিবার সম্ভাবনা। মাটীতে বিশেষতঃ বৃষ্টির দিনে খড়ম ব্যবহার করা বিশেষ সুবিধাজনক। জাপানে খড়ম ব্যবহার বেশী। মান্দ্রাজে অনেক অবস্থাপন্ন লোকও খালি পায় চলে। ভিজা জুতা পরিলে জুতা নষ্ট হয়, শরীরও অসুস্থ হয়। বৃষ্টির দিনে জুতা পরা অপেক্ষা শুধু পায় বা খড়ম পায় চলা উচিত। শুধু পায় চলিলে পায় কাঁটা ও ভাঙ্গা গ্লাস ফুটিতে পারে। এই জন্যই বোধ হয় "সোপানহং পরিব্রজেৎ" বিধি আছে। কিন্তু যাহারা খালি পায় চলে তাহাদের কয়জনের পায় কাঁটা ফুটে? শীতের ও গ্রীষ্মের দেশে কুলি মজুর জুতা না পরিয়া চলিতে পারে না। ৺কাশীধামে খুব গরম ও শীতের সময় জুতা না পরিয়া চলা যায় না। সেইখানে বিধবারাও দড়ির জুতা পরিয়া ৺বিশ্বনাথ দর্শন করিতে যান। তাহা দেখিয়া বঙ্গ দেশের মধ্যবিত্ত লোক, যাহাদের খাওয়ার অভাব তাহাদের পক্ষে জুতা পরিয়া সং সাজিবার দরকার কি?

এখন এই অভাবের দিনে পুরুষদেরও জুতা ব্যবহার ছাড়া উচিত। কিন্তু দুঃখের বিষয় মেয়েরাও জুতা ব্যবহার আরম্ভ করিয়াছেন।

পোষাকে।– নূতন ফ্যাসানের সাহেবিয়ানার চোটে সমাজ অস্থির, সুন্দর কি কুৎসিৎ বিবেচনা নাই। কেহ চুল বড় ছোট করে, কেহ গোঁপ নানা রকমে কাটে। কেহ লুঙ্গি পড়িয়া ব্যয় কমায়, কেহ সার্ট লম্বা করিয়া ব্যয় বাড়ায়। পাতলা ধুতিতে লজ্জা নিবারণ হয় না, মেয়েরা ধুতির নীচে সেমিজ পরে। কিন্তু মোটা ধুতি পরিলে সিকি মূল্যে হয়। কিন্তু ইউরোপীয় স্ত্রীলোকেরা সেই দেশীয় মহাযুদ্ধ হেতু বস্ত্রাভাবের সময় যে গরিব পোষাক ধরিয়াছিলেন তাহা এখনও বজায় রাখিয়া তাঁহাদের সমাজের বহু অর্থ রক্ষা করিতেছেন। সমস্ত ভারতবর্ষে এক রকম কাপড় পরিলে প্রতিযোগিতায় দর সস্তা হইবে। শীতকাল ব্যতীত অন্য সময় মোজা ব্যবহার অনাবশ্যক। আর মোজার গোড়ালি ছিঁড়িয়া গেলেও অনেকবার সেলাই করিয়া ব্যবহার করা যায়।

বিবাহে ও শ্রাদ্ধাদিতে। বিবাহে মিছিল বাহির করা নিতান্ত অপব্যয়। নিমন্ত্রণের ব্যয় কমান উচিত। প্রীতি উপহার বা নিলাম ইস্তাহার ছাপান নিতান্ত অকার্য্যকর। বিবাহের খরচের শতকরা অন্ততঃ ২৫৲ লোক শিক্ষার জন্য ব্যয় করা উচিত। যৌতুকে ও তত্ত্বে বিলাসী দ্রব্য অধিক পরিমাণে দেওয়া উচিত নহে। অনেক টাকার দ্রব্য দেওয়া আবশ্যক হইলে নিত্য ব্যবহার্য্য দ্রব্য অধিক পরিমাণে অথবা টাকা দেওয়া যাইতে পারে। কিন্তু ধনী লোকেরা তাহা করিতে পারিবে কিনা সন্দেহ।

শ্রাদ্ধেরও নিমন্ত্রণের ব্যয় কমান উচিত। একদিনে বহুলোককে খাওয়াইতে ও দান করিতে অত্যন্ত চিন্তা ভাবনা করিতে হয় এবং বহু অপব্যয় হয়।

এখন ধনীলোকেরা শ্রাদ্ধে যে ভাবে ব্যয় করে তাহা না করিয়া শ্রাদ্ধের টাকার ½ অংশ এইভাবে ব্যয় করিয়া বাকী ½ উৎসর্গ

করিয়া রাখিয়া দুর্ভিক্ষ ও জলপ্লাবনাদির সময় দান করিলে অধিক পুণ্য হইবে।

গরুগুলির সচ্ছন্দে বিচরণ করিবার স্থানের যোগাড় না করিয়া বৃষোৎসর্গ করা আর গো-বধের সাহায্য করা একই কথা।

অর্থশালী ব্যক্তিরা বিবাহ ও শ্রাদ্ধাদি কার্য্য যথাসম্ভব অল্প ব্যয়ে সম্পন্ন করিলে সমাজের অন্য লোকেরাও তদনুকরণে অল্প ব্যয়ে স্ব স্ব কার্য্য নির্ব্বাহ করিতে পারেন, ইহাতে গরিবের অনেক উপকার হইবে। যদি ধনী বক্তিদের ব্যয় বাহুল্য করিয়া আমোদ করিবার প্রবল ইচ্ছা থাকে তবে নূতন কার্য্য যেমন তুলাপুরুষ, সর্ব্বজয়া ব্রত, পঞ্চাগ্নি প্রভৃতি করিয়া তদুপলক্ষে বন্ধু বান্ধব লইয়া আমোদ ও দীন দরিদ্রকে অন্নাদি দান করিতে পারেন। এই সকল কার্য্য তাঁহাদের প্রতিবেশীরা অনুকরণ করিতে প্রয়াসী হন না।

অপব্যয় নিবারণের জন্য সামাজিক বিধি হইলে মন্দ হয় না। শুনিয়াছি মাড়োয়ারিরা বিবাহের ব্যয়ের উর্দ্ধ সীমা ২৫ হাজার টাকা নির্দ্দিষ্ট করিয়াছে। ইহার অধিক কেহ ব্যয় করিলে সামাজিক অপরাধ হইবে। কারণ প্রতিযোগিতা করিয়া একে অন্যের অপেক্ষা অধিক ব্যয় করিয়া অর্থ নষ্ট করে।

অসাবধান কার্য্য।—রাস্তায় ভাঙ্গা কাঁচ, কলা, আম প্রভৃতির খোসা ফেলা, বড়ই বিপজ্জনক। রাস্তায় মলমূত্র ত্যাগ করা বা ঘর হইতে থুথু ফেলা অন্যায়।

কলহ।—কলহ অনেক সময় misunderstanding অর্থাৎ বুঝিবার ভুলে হয়। সাধারণতঃ একে অন্যের মনের ভাব বুঝিতে না পারিলে কলহের উৎপত্তি হয়, তারপর ইহা ক্রমশঃ বাড়িতে থাকে। একের ক্ষমাগুণ থাকিলে সহজে বাড়িতে পারে না, উভয়ের ক্ষমাগুণ থাকিলে জন্মিতেই পারে না; ইহার মধ্যে যাহার ক্ষমাগুণ বেশী তিনিই শ্রেষ্ঠ।

কুসংস্কার।—আমাদের অনেক কুসংস্কার থাকায় অনেক কার্য্য কষ্টে সাধিত হয়। পাশ্চাত্য দেশেও অনেক কুসংস্কার আছে। বিবেকানন্দ স্বামীর প্রণীত "প্রাচ্য ও পাশ্চাত্য" দ্রষ্টব্য।

শুনিয়াছি, "১৩ জন এক টেবিলে খাইলে এক বৎসর মধ্যে ইহাদের অবশ্যই একজন মরিবে"; পাশ্চাত্য দেশে এইরূপ কুসংস্কার আছে। তজ্জন্য তাহারা ১২ জন বা ১৪ জন করিয়া নেয়। শ্যালীকে বিবাহ করা নিতান্ত অবৈধ বলিয়া সংস্কার ছিল, অল্পদিন হইল অতি কষ্টে আইন করিয়া বিধান করিতে হইয়াছে।

জাতিভেদ।—জাতিভেদ চারি বিষয়ে। প্রথম উপবেশনে, দ্বিতীয় স্পৃষ্টান্নভোজনে, তৃতীয় পঙ্‌ক্তিভোজনে, চতুর্থ বিবাহে। উপবেশনের জাতিভেদ পাশ্চাত্য দেশে নাই, এদেশেও বর্ত্তমান পাশ্চাত্য রীতিমতে রেলে ষ্টীমারে, কোর্টে এই ভেদ নষ্ট হইতে আরম্ভ হইয়াছে; স্পৃষ্ট অন্নভোজনে জাতিভেদ পাশ্চাত্য দেশে নাই, এদেশেও নষ্ট হইতেছে। স্বাস্থ্যরক্ষার জন্য ইহা আবশ্যক। তবে শুধু জাতি বিবেচনায় না হইয়া জাতি ও চরিত্র বিবেচনায় হইলে ভাল হইত। সুতরাং পাচক স্বজাতীয় হইলেও তাহার কার্য্যের পবিত্রতার প্রতি বিশ্বাস না থাকিলে তাহার রান্না ভাত খাওয়া উচিত নহে। শুনিয়াছি সাধুকে স্পর্শ করিলে পাপমোচন হয় এবং বিশেষ পাপগ্রস্ত লোকের স্পৃষ্ট অন্ন খাইলে পাপ স্পর্শে। সুতরাং যাহার চরিত্র ও স্বাস্থ্য সম্বন্ধে জানা নাই তাহার অন্ন খাওয়া আপজ্জনক। আচারী শুচি ব্যক্তির পক্ষেও অনাচারী ব্রাহ্মণের স্পৃষ্ট অন্ন ভোজন করা উচিত নহে। বৈষ্ণব যুগীরা অবৈষ্ণব ব্রাহ্মণের অন্ন না খাইতে দেখিয়াছি কিন্তু দণ্ডীরা সকল দেশীয় ব্রাহ্মণদের রান্না ভাত খাইয়া থাকেন। পঙ্‌ক্তি ভোজনের ও বিবাহের জাতিভেদ প্রায় সকল দেশেই আছে, তবে ক্রমশঃ কমিতেছে।

অনাচরণীয় জাতিদের সকলেই ব্রাহ্মণাদির আচরণীয় হইতে চেষ্টা করিতেছে। নিজেরা সভ্য, বিদ্বান্ ও ধার্ম্মিক হইয়া আচরণে ব্রাহ্মণাদির

সমকক্ষ হওয়াই উৎকৃষ্ট উপায়। অনাচরণীয় ধনী জাতিরা অনেকটা উঠিতেছে।

আর ব্রাহ্মণদিগকে অনাচরণীয়েরা তাহাদের ছোঁয়া জল খাওয়াইলে ব্রাহ্মণাদির ক্ষতি নাই। কারণ ব্রাহ্মণাদি জাতিভেদের নিয়মগুলি (অর্থাৎ কুক্কুটমাংস ও যবনান্ন ভক্ষণ, বিলাত প্রত্যাগত লোক সমাজে প্রচলন করা প্রভৃতি) যতটা লঙ্ঘন করিতে পারেন, অনাচরণীয়েরা ততটা পারে না। সুতরাং অনাচরণীয়দের নিজেদের জাতি রক্ষা করিতে হইলে ব্রাহ্মণাদির ছোঁয়া জল না খাওয়াই নিরাপদ।

অনাচরণীয় জাতিদের ভিতরে এক জাতি অন্য জাতির ছোঁয়া জল পান করে না। ব্রাহ্মণাদিকে তাহাদের ছোঁয়া জল পান করাইবার পূর্ব্বে নিজেরা প্রত্যেক জাতি অন্য সব জাতির ছোঁয়া জল পান করিয়া পরে ব্রাহ্মণাদিকে তাহাদের ছোঁয়া জল পান করাইবার চেষ্টা করিলে যুক্তিযুক্ত ও সহজ হইত বলিয়া মনে হয়।

বিদেশ গমন।—বিদেশ গমন দরকার, হিন্দুরা ম্লেচ্ছাচারী না হয় তাহাও দরকার। এই সম্বন্ধে ব্যবস্থা করা আবশ্যক।

প্রায়শ্চিত্ত।—বিদেশ হইতে আসিয়া সত্যই প্রায়শ্চিত্ত করিলে অর্থাৎ আর অহিন্দুভাবে চলিবে না ইহা প্রতিজ্ঞা করিলে প্রায়শ্চিত্ত করাইয়া নেওয়া উচিত। ইহার পর অহিন্দুভাবে আহারাদি করিলে বর্জ্জন করা উচিত।

এখন রসনা তৃপ্তির জন্য প্রকাশ্য রকমে উইল্‌সন্‌ হোটেলে বা খানসামার গৃহে কুক্কুট মাংস ভক্ষণ করিলে জাতি যায় না, বিদ্যাশিক্ষার্থে নিরামিষ খাইয়া বিলাত গেলেও জাতি যায়। এই রকম অবিচার ও অধর্ম্ম করিলে পণ্ডিতদের পাণ্ডিত্য ও সম্ভ্রম অধিক দিন থাকিবে না।

ব্রাহ্মণ।—ব্রাহ্মণগণ দুঃখিত, কারণ বৈদ্য কায়স্থ প্রভৃতি অনেকে পূর্ব্বের মত সম্ভ্রম করে না। অনেকে উপনয়ন নিতেছে কারণ তাহারা দেখিতেছে,-সন্ধ্যা, পূজা, জপ, তপ, সত্যনিষ্ঠা ও পরোপকারে তাহাদের

কেহ কেহ অনেক ব্রাহ্মণের সমান, কেহ বা ব্রাহ্মণ অপেক্ষা শ্রেষ্ঠ। তাহাদের নিকট হইতে সম্ভ্রম পাইতে হইলে বাস্তবিক ব্রাহ্মণ হইতে হইবে। অর্থাৎ বাল্যকাল হইতে ব্রাহ্মণাচার পালন, সন্ধ্যা, পূজা, জপ, তপ, ও পরোপকার করিতে হইবে এবং সত্যনিষ্ঠ হইতে হইবে, তাহা হইলে তাঁহারা নিশ্চয়ই সম্ভ্রম পাইবেন। বৈদ্যাদির সহিত এক রকম চাকরি ও ব্যবসায় করিয়া ব্রাহ্মণোচিত সম্ভ্রমের দাবী করা অন্যায়।

নিষ্ঠাবান্ ব্রাহ্মণের পক্ষে প্রকৃত ব্রাহ্মণোচিত কার্য্য ব্যতীত সকল কার্য্যই অসম্ভ্রান্ত ও অন্যায় কার্য্য। রাজপদও ব্রাহ্মণের পক্ষে সম্ভ্রান্ত নহে। ইহার সাক্ষাৎ প্রমাণ মহাত্মা গান্ধী। ইনি জাতিতে ব্রাহ্মণ না হইয়া ও প্রকৃত ব্রাহ্মণোচিত কার্য্য করিয়া কত সম্ভ্রম পাইতেছেন! রাজারা এত সম্ভ্রম পান কি? তবে লোক শিক্ষার জন্য সকল ব্যবসায়ই ব্রাহ্মণের কর্ত্তব্য। কিন্তু নিজ ভোগবিলাসের জন্য নহে।

ব্রাহ্মণত্ব রক্ষা।—নিষ্ঠাবান্ ব্রাহ্মণের বিশেষত্ব ও প্রয়োজন আছে। তাহা নিষ্ঠাবান্ লোকেরা বুঝে, অন্যে বুদ্ধি দ্বারা বুঝিবে না। নিষ্ঠা রক্ষা করিতে সংসারে অনেক অসুবিধা আছে। সুতরাং ইহা সকলের পক্ষে সুবিধা হইবে না। আচারী ব্রাহ্মণদের জাতি রক্ষা করিতে হইলে স্বপাকী হওয়া আবশ্যক এবং শুধু আচারী ব্রাহ্মণ নিয়া পৃথক সমাজ করা আবশ্যক হইবে। ইহার সংখ্যা শতকরা একজনের বেশী হইবে না বলিয়া মনে হয়। অনাচারী পুত্রাদিকেও বর্জ্জন করিতে হইবে। ইহা করিতে না পারিলে জাতি রক্ষার চেষ্টা করিয়া কোনও ফল হইবে না।

পদধূলি।—আমার বিশ্বাস পদধূলি গ্রহণে পদধূলি দাতার সদ্গুণের ভাগ পাওয়া যায় এবং পদধূলি দিলে সদ্গুণের ভাগ কমে। বৈষ্ণব সম্প্রদায় এই যুক্তিমতে সহজে কাহাকেও পদধূলি দেন না ও যত পারেন পদধূলি নিয়া থাকেন।

আমার বিশ্বাস পদধূলি দিয়া ব্রাহ্মণদের সদ্‌গুণ অনেক কমিয়া গিয়াছে, এখন আচণ্ডাল সকল জাতির পদধূলি নিলে পুনরায় তাহাদের সদ্‌গুণ ফিরিয়া পাইবে। এখন কায়স্থাদি দাস উপাধি ত্যাগ করিয়া শ্রেষ্ঠ বংশের অধিকারী হইতে চাহিতেছে, এই সময় ব্রাহ্মণদের দাস উপাধি গ্রহণ করিয়া তাহাদের সদ্‌গুণের অধিকারী হওয়া আবশ্যক। কিন্তু নিম্নশ্রেণীর সঙ্গে মিশামিশি বা আহারাদি করিবেনা। মিশামিশি বা আহারাদি করিলে তাহাদের দোষগুলির ভাগ নিতে হইবে।

পরনিন্দা ;—সন্দেহ করিয়া বা অন্যের নিকটে শুনিয়া কাহারাও নিন্দা করা অন্যায়। আমি বিশেষরূপে না জানিয়া স্ত্রীচরিত্র সম্বন্ধে নিন্দা করিয়া অনুতপ্ত হইতেছি। পরনিন্দা শুনাই উচিত নহে কিন্তু উহা শুনিতে বড়ই ভাল লাগে।

প্রণাম বিধি ;—মাতুঃ পিতুঃ কনীয়াংসম্ ন নমেৎ বয়সাধিকঃ। প্রণমেচ্চ গুরুপত্নীং জ্যেষ্ঠজায়াং বিমাতরম্॥ বয়ঃকনিষ্ঠ মামা, খুড়া ও বয়ঃকনিষ্ঠা মাসি পিসির পাদ গ্রহণ করিয়া প্রণাম শাস্ত্রসম্মত নহে। গুরুপত্নী, জ্যেষ্ঠভ্রাতৃবধূ ও বিমাতা বয়ঃকনিষ্ঠ হইলেও প্রণম্য।

বন্ধু পরীক্ষা ;—বিপদদ্বারা বন্ধুপরীক্ষা পুরাতন কথা। যে সকল বন্ধু তোমার দোষ দেখিয়া সম্মুখে বলে না, তাহাদিগকে বিশ্বাস করিবে না। তাহারা বন্ধু নহে, শত্রু। বন্ধুর সহিত একবার ঝগড়া করিয়া পুনরায় বন্ধুতা স্থাপিত হইলে বন্ধুতা পাকা হয়, নতুবা বন্ধুর মধ্যে কি পরিমাণ অসৎ প্রবৃত্তি ও অন্যায় ক্ষমতা আছে তাহা জানা যায় না।

বাড়ীতে সাক্ষাৎ করা ;—যে কেহ বাড়ীতে দেখা করিতে আসিলে ডাকিয়া দেওয়ার এবং আগন্তুককে যথোচিত অভ্যর্থনা করিবার ব্যবস্থা রাখা উচিত। আর বিশেষ আবশ্যকতা না থাকিলে ধন, বিদ্যা ও ক্ষমতার অভিমানী বড় লোকের নিকট সাক্ষাৎ করিতে যাওয়া সুবিধাজনক নহে।

ভাষা।—সমস্ত পৃথিবীতে একভাষা হইলে বিশেষ সুবিধা হইত। কিন্তু তাহা সম্ভবপর নহে। সমস্ত ইয়ুরোপেও একভাষা নহে। কিন্তু অক্ষর একরকম হওয়ায় কতকটা সুবিধা আছে। সমস্ত ভারতবর্ষে এক অক্ষর অর্থাৎ দেবনাগর অক্ষর হইলে সুবিধা হয়। বাঙ্গালা বিহার উড়িষ্যা ও আসামে বাঙ্গালা ভাষা সকলেই জানে সুতরাং সহজে প্রচলন হইতে পারে। ইহা হইলে সকলেরই বিশেষ সুবিধা হইবে এবং বাঙ্গালা পুস্তক একসঙ্গে অনেক ছাপিতে পারা যাইবে সুতরাং সস্তা হইবে।

শাসন।—এখন সমাজের শাসনভার পণ্ডিতদের উপরে। সমাজের তেজস্বী লোকেরা এখন ইংরাজী পড়িয়া উকিল, মাষ্টার, ডাক্তার ও কেরাণী প্রভৃতি হয়, নিস্তেজ লোকেরা পণ্ডিত হয়। তাহাদের অনেকে প্রায়ই গরিব এবং তাহাদের অনেকেরই চরিত্রের বল অত্যন্ত কম, পয়সা পাইয়া ব্যবস্থা দেয়। সুতরাং শাসনের অবস্থা বিকৃত হইয়াছে। শাস্ত্রের মতের উপর লক্ষ্য না রাখিয়া দেশের প্রচলিত কুপ্রথার উপর নির্ভর করিয়া ব্যবস্থা চলিয়াছে। শাস্ত্রে আছে একদিন যবন স্ত্রীগমন করিলে পতিত হয় আর বহুদিন যবন অন্ন ভক্ষণ করিলে পতিত হয় না। এখন ইহার উল্টা ব্যবস্থা চলিয়াছে।

পুরুষ বিবাহের পরে স্ত্রী সুন্দরী নহে বলিয়া বা অন্য কোন সামান্য কারণে পুনরায় বিবাহ করিতেছে। ইহাদিগকে শক্ত শাসন করা দরকার। ইহাদের সঙ্গে কাহারও কথা কহা উচিত নহে। আর অসৎ ও দুশ্চরিত্র লোকদিগকে বিশেষ রকম শাসন করা আবশ্যক।

বুদ্ধির পরীক্ষা।—ছোট ছেলেদের বুদ্ধি পরীক্ষা করিতে হইলে অযৌক্তিক প্রশ্ন করিতে হয়।

মানুষের নাম।—মানুষের নাম রাখিবার সময় নরেন্দ্র, সুরেন্দ্র, নরেশ, সুরেশ প্রভৃতি কতকগুলি নাম সুন্দর বলিয়া প্রায় প্রত্যেক বাটীতেই ঐ সকল নাম রাখিয়া থাকে। ইহা দ্বারা নামা-

করণের উদ্দেশ্য অর্থাৎ পার্থক্য নষ্ট হয়। অমুকের ভাই নরেন্দ্র; অমুকের ছেলে সুরেন্দ্র ইত্যাদি বলিতে হয়। নিকট আত্মীয়ের মধ্যে, এক বংশে বা এক গ্রামে যে নাম অন্যের আছে, সে নাম রাখা অসুবিধাজনক।

ব্রাহ্মণদের নাম রাখিবার সময় তাহাদের আকাঙ্ক্ষা অনুসারে নারায়ণ, গোবিন্দ, মধুসূদন প্রভৃতি ঠাকুরদেবতার নাম, ক্ষত্রিয়দের নাম রাখিবার সময় বীরেন্দ্র, সমরেন্দ্র প্রভৃতি নাম আর বৈশ্যদের নাম রাখিবার সময় হীরালাল, মতিলাল প্রভৃতি নাম রাখা সঙ্গত। কিন্তু অনেকেই যথেচ্ছ নাম রাখেন।

নাম পরিবর্ত্তন।—কেহ কেহ বি, এ, এম, এ পাশ করিয়া বা বড় চাকুরি পাইয়া পিতা মাতার রক্ষিত নিজের নাম বদলায়। কিন্তু এখনও সুশ্রাব্য নহে বলিয়া পিতা মাতার নাম পরিবর্ত্তন করিতে দেখি নাই। তবে যাহারা নাম বদলাইয়াছে তাহাদের ছেলেরা ইহাও পারিবে বলিয়া আশা করা যায়।

বাড়ীর নাম।—ছোট সহরে বা গ্রামে বাড়ীর নাম রাখা অনাবশ্যক। একান্নবর্ত্তী পরিবারের লোকদের দাবী হইতে রক্ষা পাওয়ার উদ্দেশ্যে ছোট সহরে বা গ্রামে কেহ কেহ স্ত্রীর নামে বাড়ীর নামাকরণ করিয়া থাকেন। পৃথগান্ন হইয়া নিলেই সব গোল মিটে, তবে চক্ষু লজ্জা ছাড়িতে হয়। কর্ত্তা বর্ত্তমানে স্ত্রীর মৃত্যু হইলে কন্যা বাড়ী দাবী করিতে শুনিয়াছি। কিন্তু বড় সহরে বড় বাড়ীর নাম বড় অক্ষরে লিখা থাকিলে নবাগত লোকদের চিনিবার সুবিধা হয়।

উপাধি।—এইদেশী লোক বড়ই উপাধিপ্রিয়, পুণ্যকার্য্য করিয়াও উপাধি পাওয়ার জন্য ব্যস্ত হয়েন। পুণ্যকার্য্য করিয়া তাহার বিনিময়ে উপাধি নিলে পুণ্য যে কমিয়া যাইবে! সুতরাং তাহার ফলও কমিবে। আমেরিকাতে উপাধির নিয়ম নাই। ইদানীং তুরস্ক-দেশেও উপাধি উঠাইয়া দেওয়া হইয়াছে।

অব্রাহ্মণ উপাধি।—ব্রাহ্মণ, যাহারা বিশেষ সম্মান লাভের জন্য রায়, চৌধুরী, মজুমদার প্রভৃতি উপাধি নিয়াছিলেন, তাহাদিগকে অপরিচিত স্থলে অতিরিক্ত "শর্ম্মা" লিখিয়া ব্রাহ্মণ বুঝাইতে হয়। একজন ব্রাহ্মণকে অহিন্দু পত্নী গ্রহণ করিয়াও "শর্ম্মা রায়" লিখিতে দেখিয়াছি।

বিজাতীয় উপাধি।—ব্রাহ্মণ ও কুলীন কায়স্থেরা রায়, চৌধুরী প্রভৃতি উপাধি নিয়া সাহাদের সহিত অভিন্ন বুঝাইতেছেন। রায়, চৌধুরী প্রভৃতি উপাধি দ্বারা কুলীন কায়স্থ বা সাহা বুঝিবার যো নাই। বসু রায়, বসু মল্লিক ও ঘোষ চৌধুরী লিখা আবশ্যক হইয়া পড়িয়াছে।

জোড়া উপাধি।—মুখুয্যে চৌধুরী, দত্ত চৌধুরী, বসু রায়, রায় চৌধুরী প্রভৃতি জোড়া উপাধি এখন চলিতেছে। যেটী ভাল সেটী নিলেই ত হয়। ২।৩ রকম উপাধি লিখিয়া সময় নষ্ট করা অনাবশ্যক।

উপাধি পরিবর্ত্তন।—পদবী পরিবর্ত্তনে লাভ নাই। উত্তর পশ্চিম প্রদেশে "সিংহ" পদবী সম্ভ্রমসূচক, দ্বারভাঙ্গার ব্রাহ্মণ মহারাজা প্রভৃতির এই উপাধি আছে। পূর্ব্ববঙ্গে ভাণ্ডারি কায়স্থদের এই উপাধি ছিল, তাহারা পরিবর্ত্তন করিয়া দে, দাস প্রভৃতি উপাধি নিতেছে, কিন্তু ইহাদের মধ্যে যাহারা সিংহ থাকিবে, তাহাদের অবস্থা ভাল করিতে পারিলে তাহারাই উচ্চশ্রেণীর কায়স্থ বলিয়া গণ্য হইবে এবং চতুর লোক হইলে সিংহ রায় লিখিয়া ও উপবীত নিয়া ক্ষত্রিয় হইতে পারিবে।

উত্তর পশ্চিম প্রদেশে সাহা উপাধি সম্ভ্রমসূচক, বৃন্দাবনে সাহাজির মন্দির প্রসিদ্ধ। বোধ হয় সেই অনুকরণেই বাঙ্গালার সাহাদের নাম হইয়াছিল, কিন্তু এখন পূর্ব্ববঙ্গের সাহারা নাম বদলাইয়া দাস, রায় প্রভৃতি করিতেছে। নাম না বদলাইয়া অর্থ ব্যয় করিয়া নিজ নিজ কার্য্যে এবং সমাজে যে সব ত্রুটি আছে, তাহা সংশোধন করিতে চেষ্টা করাই কর্ত্তব্য; শ্রীহট্টের ধনী সাহারা তাহার কতকটা করিতেছে; কায়স্থদের ছেলে মেয়েকে অধিক পণ দিয়া বিবাহ দিতেছে। আশা

করা যায় এই উপায়ে কিছুকাল পরে তাহাদের সমাজ কায়স্থদের সমকক্ষ হইয়া উঠিবে।

আমরা বাঙ্গালীরা "বাবু" ছাড়িয়া "শ্রীযুক্ত" ধরিয়া কি বিশেষ সম্ভ্রম পাইয়াছি বুঝিতে পারি না।

বাঙ্গালী ব্রাহ্মণদের "চক্রবর্ত্তী" উপাধি খুব সম্ভ্রমসূচক ছিল, এখনও ফরিদপুর জেলাস্থ রুদ্রকরের সম্ভ্রান্ত চট্টোপাধ্যায়গণ "চক্রবর্ত্তী" নামে খ্যাত হওয়া সম্ভ্রম মনে করেন। পাচক প্রভৃতি নিম্নশ্রেণীর ব্রাহ্মণেরা "চক্রবর্ত্তী" উপাধি নেওয়ায় অনেকে ইহাকে অপমানজনক মনে করিয়া অন্য উপাধি নিতেছেন। সম্ভ্রমের কারণ না থাকিলে শুধু পদবীতে কোন ফল হইবে না।